

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«История России»**

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

Москва 2025

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 02C18481005DB3E89B4ECFE9757A453BC1
Владелец: УСАЧЁВ ПАВЕЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ
Действителен: с 19.09.2025 до 19.12.2026

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 501FF1003FB3EB8C4EDC9ADF471C38C4
Владелец: Вепринцева Юлия Владимировна
Действителен: с 20.08.2025 до 20.08.2026

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	32
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	48
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	50

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «История России» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Изучение дисциплины «История России» ориентировано на формирование у обучающихся восприятия межкультурного разнообразия общества, на повышение уровня теоретико-исторического и социально-гуманитарного мышления, на оценку и осмысление социально-исторических процессов в контексте опыта российской истории в ее неразрывной связи с мировой историей.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 и 2 семестрах

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «История России» является формирование у обучающихся способности воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах.

Задачи дисциплины:

- приобретение студентами знаний содержания различных культур, мировоззрения, поведения, моральных и религиозных принципов различных народов России;
- приобретение студентами знаний основных закономерностей процессов формирования и эволюции российского государства, общества, его культуры и конфессий, взаимоотношения власти и общества на различных этапах исторического развития;
- формирование у студентов умения давать объективную характеристику конкретным историческим периодам, фактам, явлениям для понимания межкультурного разнообразия общества;
- формирование у студентов умения использовать полученные знания об исторических особенностях, национальных и культурных традициях различных народов при взаимодействии с представителями различных национальных и культурных групп в повседневной жизни и практической деятельности;
- получение студентами практического опыта анализа исторических фактов, оценки исторических событий и явлений, выявления исторических закономерностей с целью восприятия межкультурного разнообразия общества и конструктивного взаимодействия с людьми с учетом их социокультурных особенностей, навыками толерантного восприятия социальных и культурных различий.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	УК-5	УК-5.3 Воспринимает межкультурное разнообразие общества, опираясь на знания и умения социально-исторического характера	содержание различных культур, мировоззрения, поведения, моральных и религиозных принципов различных народов и социальных групп; основные закономерности процессов формирования и эволюции государств, обществ, культур и конфессий, взаимоотношения власти и общества на различных этапах исторического развития	давать объективную характеристику конкретным историческим периодам, фактам, явлениям, государствам, цивилизациям, культурам для понимания межкультурного разнообразия общества; использовать полученные знания об исторических особенностях, национальных и культурных традициях различных народов и социальных групп при взаимодействии с представителями различных национальных и культурных групп в повседневной жизни и практической деятельности	анализа исторических фактов, оценки исторических событий и явлений, выявления исторических закономерностей с целью восприятия межкультурного разнообразия общества и конструктивного взаимодействия с людьми с учетом их социокультурных особенностей, навыками толерантного восприятия социальных и культурных различий	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
		УК-5.4. Демонстрирует толерантное восприятие социальных и культурных различий, уважительное и бережное отношение к историческому наследию и культурным традициям	фундаментальные ценностные принципы российской цивилизации, а также перспективные ценностные ориентиры российского цивилизационного развития	определять цивилизационный характер российской государственности, ее основные особенности, ценностные принципы и ориентиры	уважительного и бережного отношения к историческому наследию и культурным традициям	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА	
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической			
Очно-заочная форма												
1 семестр												
Тема 1. Общие вопросы курса	2	1								4	Реферат/10 Доклад-презентация/10	
Тема 2. Народы и государства на территории современной России в древности. Русь в IX — первой трети XIII вв.	2											5
Тема 3. Русь в XIII–XV вв.	2										4	Эссе/10 Доклад-презентация/10
Тема 4. Мир к началу эпохи Нового времени. Россия в XVI– начале XVII вв.	4	1								4	Реферат/10 Доклад-презентация/10	
Тема 5. Россия в XVII в. Ведущие страны Европы и Азии, международные отношения. Культура России в XVI–XVII вв.	4											5
Тема 6. Россия в эпоху преобразований Петра I	4		1								4	Эссе/10 Доклад-презентация/10
Тема 7. Эпоха «дворцовых переворотов». 1725-1762 гг.	4										4	
Тема 8. Россия во второй половине XVIII в. Эпоха Екатерины II. Русская культура XVIII в.	4	1									5	
Тема 9. Российская империя в первой половине XIX в.	2										5	Реферат/10 Доклад-презентация/10
Всего:	28	4								40	100	
Контроль, час											Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	72											
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2											

2 семестр											
Тема 10. Время Великих реформ в России. Европа и мир в XIX в.	2	1								4	Реферат/10 Доклад-презентация/10
Тема 11. Россия на пороге XX в. Первая русская революция. Российская империя в 1907-14 гг. Первая мировая война и Россия	4									4	
Тема 12. Великая российская революция (1917–1922) и ее основные этапы	2	1								4	
Тема 13. Советский Союз в 1920-е-1930-е гг.	4									4	Эссе/10 Доклад-презентация /10
Тема 14. Великая Отечественная война 1941–1945 гг. Борьба советского народа против германского нацизма – ключевая составляющая Второй мировой войны	4	1								5	Реферат/10 Доклад-презентация /10
Тема 15. Преодоление последствий войны. Апогей и кризис советского общества. 1945-1984 гг. Мир после Второй мировой войны	4									4	Эссе/10 Доклад-презентация /10
Тема 16. Период «перестройки» и распада СССР (1985-1991)	2	1								5	
Тема 17. Россия в 1990-е гг.	4									5	Реферат/10 Доклад-презентация /10
Тема 18. Россия в XXI в.	2									5	
Всего:	28	4								40	100
Контроль, час											Зачет с оценкой
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										
Всего	56	8								80	100*2
Контроль, час											Зачет и зачет с оценкой
Объем дисциплины (в академических часах)	144										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	4										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Общие вопросы курса

Методология исторической науки. Принципы периодизации в истории. Древний мир, Средние века, Новая история, Новейшая история. Общее и особенное в истории разных стран и народов.

Роль исторических источников в изучении истории. Археология и вещественные источники. Письменные источники. Исторический источник и научное исследование в области истории.

Научная хронология и летосчисление в истории России.

Хронологические рамки истории России. Ее периодизация в связи с основными этапами в развитии российской государственности от возникновения государства Русь в IX в. до современной Российской Федерации.

Географические рамки истории России в пределах распространения российской государственности в тот или иной период. История стран, народов, регионов, входивших в состав России на разных этапах ее существования как часть российской истории.

История России как часть мировой истории. Необходимость изучения истории России во взаимосвязи с историей других стран и народов, в связи с основными событиями и процессами, оказавшими большое влияние на ход мировой истории.

Тема 2. Народы и государства на территории современной России в древности. Русь в IX — первой трети XIII вв.

Евразийское пространство: природно-географические характеристики. Происхождение человека. Генезис индоевропейцев. Заселение территории современной России человеком современного вида. Памятники каменного века на территории России. Основные направления развития и особенности древневосточной, древнегреческой и древнеримской цивилизаций. Возникновение христианства. Средние века: понятие, хронологические рамки, периодизация. Падение Западной Римской империи и образование германских королевств. Великое переселение народов. Вопрос о славянской прародине и происхождении славян. Расселение славян, их разделение на три ветви: восточных, западных и южных. Славянские общности Восточной Европы. Их соседи: балты и финно-угры. Хозяйство восточных славян, их общественный строй и политическая организация. Возникновение княжеской власти. Религиозные представления. Византийская империя. Страны и народы Восточной Европы, Сибири и Дальнего Востока. Возникновение и распространение ислама и арабский халифат.

Исторические условия складывания государственности. Формирование новой политической и этнической карты Европы. Политогенез в раннесредневековой Европе. Первые известия о *руси*. Проблема образования Древнерусского государства. «Призвание варягов»

и начало династии Рюриковичей. Дискуссии по поводу так называемой норманнской теории и современные научные взгляды на проблему.

Формирование территориально-политической структуры Руси. Дань и полюдье. Первые русские князья: Рюрик, Олег, Игорь, Ольга, Святослав, Владимир. Отношения с Византийской империей, странами Центральной, Западной и Северной Европы, кочевниками европейских степей. Торговые пути. Русь в международной торговле. Принятие христианства и его значение. Причины принятия христианства из Византии. Значение византийского наследия на Руси (право, религия, культура, искусство и др.). Предание о выборе веры Владимиром Святославичем как отражение религиозного многообразия. Христианство, ислам и иудаизм как традиционные религии России.

Феодальная иерархия и сеньориальная система в Западной Европе. Роль и положение христианской церкви и духовенства. Великая схизма: православие и католицизм. Средневековый город. Рыцарство. Крестовые походы. Мир кочевников. Китай. Империя Сун. Индия. Касты. Япония. Сегунат. Особенности общественно-политического строя в период Средневековья в странах Европы и Азии.

Территория и население государства Русь/Русская земля. Крупнейшие города Руси. Территориально-политическая структура Руси: волости. Органы власти: князь, посадник, тысяцкий, вече. Внутриполитическое развитие. Борьба за власть между сыновьями Владимира Святого. Ярослав Мудрый. Русь при Ярославичах. Любечский съезд.

Владимир Мономах. Русская церковь. Экономика древней Руси: земледелие, животноводство, ремесло, промыслы (охота, рыболовство, бортничество). Общественный строй Руси: дискуссии в исторической науке. Проблема «феодализма» в целом и в древней Руси в частности. Княжеско-дружинная элита, духовенство. Городское население. Категории рядового и зависимого населения. «Служебная организация» и вопрос о центрально-европейской социально-экономической модели на Руси. Древнерусское право. «Русская правда». Внешняя политика и международные связи: отношения с Византией, печенегам, половцами, странами Центральной, Западной и Северной Европы.

Русь в середине XII — начале XIII в. Формирование земель — самостоятельных политических образований («княжеств»). Важнейшие земли и особенности их социально-экономического и политического развития: Киевская, Черниговская, Смоленская, Галицкая, Волынская, Суздальская, Рязанская, Новгород. Значение Киева в период существования самостоятельных русских земель. Формирование элементов республиканской политической системы в Новгороде. Внешняя политика русских земель.

Тема 3. Русь в XIII–XV вв.

Особенности политического развития стран Европы. Эпоха кризисов. «Черная смерть». Начало Столетней войны. Османские завоевания на

Балканах.

Монгольская империя. Завоевания Чингисхана и его потомков. Походы Батыя в Восточную и Центральную Европу. Возникновение Орды. Судьбы русских земель после монгольского нашествия. Система зависимости русских земель от ордынских ханов.

Южные и западные русские земли. Возникновение Литовского государства и включение в его состав части русских земель.

Северо-западные земли. Эволюция республиканского строя в Новгороде и Пскове.

Католическая церковь в XIII–XIV вв. Папство. Ордена крестоносцев и отношения с ними русских земель. Александр Невский. Споры в науке и публицистике о его «историческом выборе» между Западом и Востоком.

Княжества Северо-Восточной Руси. Борьба за великое княжение. Владимирское. Противостояние Твери и Москвы. Дмитрий Донской. Куликовская битва. Отношения Руси и Орды: современные научные представления и спорные вопросы. Причины длительности ордынского владычества над русскими землями. Закрепление первенствующего положения московских князей в Северо-Восточной Руси. Перенос митрополичьей кафедры в Москву. Роль православной церкви в ордынский период русской истории.

Образование национальных государств в Европе: общее и особенное. Византия эпохи Палеологов. Флорентийская уния. Завоевание Константинополя османами. Падение Византийской империи.

Великое княжество Литовское в XIV–XV вв. Грюнвальдская битва. Польско-литовская уния и судьбы западно-русских земель. Роль русского языка западного извода и русской письменности в культуре и повседневной жизни Великого княжества Литовского.

Объединение русских земель вокруг Москвы. Династическая война в Московском княжестве второй четверти XV в. Великий Новгород и Псков в XV в.: политический строй, отношения с Москвой, Тевтонским орденом в Ливонии, Ганзой, Великим княжеством Литовским. Падение Константинополя и изменение церковно-политической роли Москвы в православном мире. Возникновение доктрины «Москва — третий Рим». Иван III. Присоединение Новгорода и Твери.

Наращение центробежных тенденций в Орде и ее распад на отдельные политические образования. Стояние на Угре. Ликвидация зависимости Руси от Орды.

Расширение международных связей Российского государства.

Принятие общерусского Судебника. Церковь и великокняжеская власть.

Дохристианская культура восточных славян и соседних народов. Основные достижения мировой культуры в эпоху Средневековья. Крещение Руси и его роль в дальнейшем развитии русской культуры. Начало каменного строительства. Древнерусское изобразительное искусство. Знания о мире и технологии. Обучение и уровень грамотности

на Руси.

Тема 4. Мир к началу эпохи Нового времени. Россия в XVI– начале XVII вв.

Происхождение понятия «Новое время», хронологические рамки и периодизация. Великие географические открытия. Открытие Америки. Первые кругосветные путешествия. Испанская конкиста в Америке и проникновение португальцев в Индию, Китай и Японию. Первые колониальные империи. Начало африканской работорговли. Смещение основных торговых путей в океаны. Расцвет пиратства. Золотые и серебряные рудники, их значение для мировой экономики. «Революция цен». Становление капиталистических форм производства и обмена в Западной Европе, «Второе издание крепостничества» в странах к Востоку от Эльбы. Формирование национальных государств в Европе. Понятие и отличительные черты абсолютизма. Реформация и контрреформация в Европе. Крестьянская война в Германии. «Охота на ведьм». Религиозные войны во Франции. «Варфоломеевская ночь».

Османская империя (территориальный рост; государственное и военное устройство). Иран. Борьба с Османской империей. Народы Кавказа в условиях противостояния Ирана и Османской империи. Расширение связей с Россией. Индия. Возникновение и расцвет империи Великих Моголов. Проникновение португальцев и голландцев в Индию. Английская Ост-Индская компания. Китай. Расцвет Китая в правление династии Мин. Япония. Сёгунат Токугава. «Заккрытие» Японии.

Завершение процесса объединения русских земель под властью великих князей московских. Внешняя политика Московского государства в первой трети XVI в. Военные конфликты с Великим княжеством Литовским, Крымским и Казанским ханствами. Великий князь Василий III Иванович. Боярская дума. Первые приказы. Укрепление власти великого князя московского. Ликвидация удельной системы. Завершение формирования доктрины «Москва — Третий Рим», формула монаха Филофея.

Регентство великой княгини Елены Глинской. Период боярского правления. Принятие Иваном IV царского титула, закреплявшее представление о наследовании правителями России статуса византийских императоров. Правительство «Избранной рады». Оформление приказной системы органов центрального управления. Первые Земские соборы, вопрос о сословном представительстве в Московском государстве. Принятие общерусского Судебника 1550 г. «Стоглавый собор» 1551 г. и усиление зависимости Русской православной церкви от государства. Опричнина. Споры о причинах и характере опричнины в исторической науке. Послания Ивана Грозного о сущности самодержавной власти. Переписка с князем Андреем Курбским. Опричный террор. Внешняя политика Российского государства. Военные столкновения с Великим княжеством Литовским (Речью Посполитой) и Швецией. Ливонская война:

задачи войны и причины поражения России. Расширение политических и экономических контактов со странами Европы. Начало морской торговли с европейскими странами через гавани Белого моря. Включение в состав России земель Казанского и Астраханского ханств. Походы на Крым и набеги крымских ханов на русские земли. Молодинская битва и ее историческое значение. Усиление российского влияния на Ногайскую орду и государственные образования Северного Кавказа. Поход атамана Ермака Тимофеевича и начало присоединения Западной Сибири. Социально-экономическое развитие страны.

Экономический кризис в Московском государстве конца XVI в. Крепостнические тенденции. Династическая ситуация после кончины Ивана Грозного. Царствование Федора Ивановича. Политическая борьба при московском дворе в конце XVI в. Учреждение патриаршества. Пресечение царской династии Рюриковичей. Земский собор и избрание на престол Бориса Годунова.

Дискуссия о причинах и хронологии Смутного времени в России. Периодизация Смуты. Начало Смутного времени. Предпосылки системного кризиса Российского государства в начале XVII в. Обострение социально-экономической ситуации. Голод 1601–1603 гг. Падение легитимности власти царя Бориса Годунова. Развитие феномена самозванства. Династический этап Смутного времени. Вторжение войска Лжедмитрия на территорию Российского государства при поддержке правящих кругов Речи Посполитой и Ватикана. Переход на его сторону населения южных и юго-западных уездов страны. Начало гражданской войны. Смерть Бориса Годунова и воцарение Лжедмитрия I. Внутренняя и внешняя политика самозванца. Свержение Лжедмитрия I.

Углубление и расширение гражданской войны. Царствование Василия IV Ивановича Шуйского. Восстание против него населения южнорусских и поволжских уездов Российского государства. Социальные противоречия как движущая сила в гражданской войне. Повстанческое войско Ивана Болотникова.

Лжедмитрий II и его поход под Москву. Участие в движении самозванца отрядов из Речи Посполитой. Поддержка самозванца в центральных и северо-западных уездах страны. Оборона Троице-Сергиева монастыря. Русско-шведский договор о военном союзе. Официальное вступление Речи Посполитой в войну против Российского государства. Оборона Смоленска. Разгром Тушинского лагеря Лжедмитрия II. Низложение царя Василия Шуйского. Иностранная интервенция как составная часть Смутного времени.

Кульминация Смуты. Договор о передаче престола польскому королевичу Владиславу. Договоры 1610 г. об избрании на престол королевича Владислава: перспектива ограничения царской власти боярской аристократией. Споры ученых о возможности включения России в русло центральноевропейской (польской) политической модели.

Подъем национально-освободительного движения. Формирование

Первого ополчения. Образование Второго ополчения. Освобождение столицы. Земский собор 1613 г. Избрание на престол Михаила Федоровича Романова: консенсус или компромисс?

Завершение Смутного времени. Русско-шведские переговоры и заключение Столбовского мирного договора. Потеря выхода к берегам Балтийского моря. Поход войска королевича Владислава и запорожского гетмана П. Сагайдачного на Москву. Заключение Деулинского перемирия с Речью Посполитой. Цена первой в истории России гражданской войны.

Тема 5. Россия в XVII в. Ведущие страны Европы и Азии, международные отношения. Культура России в XVI–XVII вв.

Война в Нидерландах против испанского владычества. Гражданская война в Англии.

Международные отношения в XVII в. Экономические мотивы и религиозный фактор во внешней политике. Начало формирования системы равновесия. «Пороховая революция» и изменения в организации вооруженных сил европейских стран. Тридцатилетняя война (1618–1648) и Вестфальский мирный договор. Османская империя и ее противостояние со странами Европы.

Колонизации Северной Америки. Отношения с индейцами. Приход к власти маньчжурской династии Цин в Китае.

Россия в XVII в. Социально-экономическое развитие. Восстановление разрушенной в Смутное время экономики страны. Возрождение прежней фискальной системы наряду с взиманием экстраординарных налогов. Преодоление демографического провала эпохи Смуты. Продвижение российских границ на восток до берегов Амура и Тихого океана. Освоение огромных пространств Сибири русскими землепроходцами и крестьянами, историческое значение этого процесса. Развитие торговли и ремесла.

Общественные потрясения и трансформации XVII в. Продолжение политики «закрепощения сословий». Ограничение мобильности посадского населения городов. Бессрочный сыск беглых и окончательное закрепощение крестьянства. Соляной бунт в Москве и серия городских бунтов на юге и севере страны, Псковско-Новгородское восстание, Медный бунт в Москве. Казацко-крестьянское восстание под руководством Степана Тимофеевича Разина. Соловецкое восстание.

Политическое развитие Московского государства. Царь Михаил Федорович. Царь Алексей Михайлович. Укрепление абсолютистских тенденций. Соборное уложение 1649 г. — общерусский свод законов. Укрепление приказной системы государственного управления. Ослабление позиций Боярской думы. Прекращение созывов Земских соборов. Патриарх Никон. Спор о взаимоотношениях «священства и царства». Церковная реформа и раскол Русской православной церкви. Старообрядчество. Царь Федор Алексеевич. Отмена местничества.

Внешняя политика. Восстановление утраченных в Смутное время позиций на международной арене. Смоленская война с Речью

Посполитой. Усиление национального, социального и религиозного гнета на украинских и белорусских землях в составе Речи Посполитой. Восстание под руководством Богдана Хмельницкого. Переяславская рада и решение о включении украинских земель в состав Российского государства. Русско-польская война. Андрусовское перемирие. Возвращение Смоленских и Северских земель в состав России, присоединение Левобережной Украины и Киева.

Культура России в XVI–XVII столетиях. Развитие традиций древнерусской культуры и новые веяния. Распространение грамотности. Появление книгопечатания в Западной Европе и в России, культурно-историческое значение этого достижения. Формирование старообрядческой культуры. Культура Возрождения, ее отличительные черты. Формирование культуры Нового времени. XVII век — век разума. Развитие экспериментального естествознания. Формирование представлений и стереотипов о России в Европе.

Западное влияние в русской культуре XVII в. и основные каналы его проникновения. Распространение европейских «диговин» в быту русской знати. Перевод памятников европейской литературы.

Тема 6. Россия в эпоху преобразований Петра I

Необходимость преобразований. Методы, средства, принципы, цели реформ. Проблема цены преобразований. Вопросы о программе и планомерности преобразований. Перемены в структуре российского общества. Консолидация служилых чинов по отечеству в единое дворянское сословие («шляхетство»): причины трансформации его прав и обязанностей. Указ о единонаследии. Табель о рангах. Политика по отношению к купечеству и городу: расширение самоуправления и усиление налогового гнета («налоги в обмен на права»). Введение подушной подати и социальные последствия этой реформы. Упорядочивание крестьянского сословия и его новая стратификация: владельческие, государственные и дворцовые крестьяне. Рекрутские наборы. Общее и особенное в положении различных слоев общества в европейских странах и России.

Преобразования в области государственного управления. Реформы местного управления. Основные принципы и результаты: усиление самодержавной власти, централизация, развитие бюрократии. Пропаганда и практика этатизма. Последовательное внедрение принципа регулярства. Генеральный регламент и регламенты коллегий. Табель о рангах и ее роль в реализации принципа личной выслуги в бюрократии и в армии. Отличия за заслуги на службе государству.

Прекращение деятельности Боярской думы, временные органы совещательного характера. Образование Сената, возрастание его роли в системе центрального управления. Приказная система в правление Петра I и ее угасание. Учреждение коллегий: усиление централизации управления с одновременным использованием принципа коллегиальности принятия

решений.

Реформы местного управления. Первая и вторая областные реформы. Расширение самоуправления в городах (от «бурмистрской» реформы к созданию Главного магистрата).

Использование опыта европейских государств в преобразовании управления. Основание Санкт-Петербурга, становление его в качестве столицы Российской империи. Военная реформа Петра I. Строительство регулярной армии. Рекрутские наборы. Создание военного флота.

Внешняя политика Петра I. Международное положение России к концу XVII в. и основные задачи ее внешней политики. «Вечный» мир с Польшей и русско-турецкая война 1686–1700 гг. Крымские походы.

Изменение главного вектора внешней политики России на рубеже XVII и XVIII вв. Борьба за выход к Балтике — главная внешнеполитическая задача Петра I. Северная война 1700–1721 гг. победы российской армии: взятие Нотебурга, Дерпта, Нарвы, Риги; битва при деревне Лесной. Полтавская битва и ее историческое значение. Победы флота у мыса Гангут и острова Гренгам. Ништадтский мир и его итоги.

Восточная политика Петра I. Прутский поход 1711 г. Каспийский поход 1722–1723 гг. Поиски путей в Индию. Нормализация взаимоотношений с Китаем. Реформы в дипломатической сфере.

Экономическое развитие. Политика меркантилизма и протекционизма, ее специфика для России. Внутренняя и внешняя торговля. Социальный протест. Государство и церковь в эпоху Петра I. Преобразования в области культуры и быта. Интенсивное развитие светской культуры. Активизация западноевропейских культурных заимствований. Перестройка повседневной жизни горожан и знати по европейскому образцу. Изменение положения женщин. Появление светских праздников и развлечений. Распространение стиля барокко. Перенесение на русскую почву западной архитектуры, живописи и музыки. Развитие образования и создание условий для научных исследований и их начало. Открытие первого высшего учебного заведения — Славяно-греко-латинской академии — и ее значение в развитии просвещения в эпоху Петра I.

Создание светских учебных заведений. Перевод научной литературы. Начало научного коллекционирования (Кунсткамера), указ о создании Академии наук. Дискуссии о результатах и историческом значении реформ Петра I.

Тема 7. Эпоха «дворцовых переворотов». 1725-1762 гг.

Вопрос о продолжении преобразований Петра I его преемниками. Сохранение основных параметров курса внутренней и внешней политики, определенной Петром I. Предпосылки и основные факторы политической нестабильности в России после Петра I. Незавершенность преобразований в системе управления. Роль армии и гвардии. Фаворитизм. Неопределенность в престолонаследии. «Верхушечный» характер перемен

во власти. Группировки внутри политической элиты в борьбе за власть. Противостояние «старой» и «новой» знати. Приверженцы различных ветвей правящей династии. Насильственная смена правящих монархов (свержение Иоанна Антоновича и Петра III), отстранение от власти фактических правителей А.Д. Меншикова, Э.И. Бирона.

Приход к власти Анны Иоанновны, «затейка верховников», попытка ограничения самодержавия, цели ее сторонников и причины провала. Правление Анны Иоанновны, особенности ее внутренней политики. «Бироновщина» — суть явления, вопрос о «немецком засилье».

Правление Елизаветы Петровны. Укрепление позиций дворянства. Меры в сфере экономики (распространение монополий, отмена внутренних торговых пошлин, учреждение дворянского и купеческого банков, протекционизм во внешней торговле, налоговая политика).

Петр III — результаты его кратковременного правления в сфере внутренней политики, «Манифест о вольности дворянской». Внешнеполитические акции Петра III. Недовольство его политикой в среде российского дворянства, армии, церкви. Причины свержения Петра III.

Тема 8. Россия во второй половине XVIII в. Эпоха Екатерины II. Русская культура XVIII в.

XVIII век — век Просвещения. Понятие «Просвещение». Трансформация абсолютных монархий. Модернизация как переход от традиционного к индустриальному обществу. Запад и Восток в XVIII в.: многообразие цивилизаций, их сходство и различия. Россия — «мост» между Западом и Востоком. Проблема «равновесия» в рамках европейского «концерта» держав, устойчивые союзы, противоречия и конфронтация. Колониальный период в истории Северной Америки. Война английских колоний за независимость. Образование Соединенных Штатов Америки. Французская революция конца XVIII в. Традиционные общества Востока в условиях европейской колониальной экспансии.

Вопрос о просвещенном абсолютизме в России. Взгляды российских мыслителей по актуальным политическим и социальным проблемам. Журналы и публицистика. Уложенная комиссия 1767–1769 гг. Укрепление самодержавной власти: идеология и практика. Реформа Сената, эволюция центральных отраслевых органов управления. Губернская реформа Екатерины II. Основное содержание: создание отдельных от администрации судебных органов, отраслевые учреждения на местах, привлечение сословий к местному управлению. Крепостное хозяйство и крепостное право в системе хозяйственных и социальных отношений. Положение крестьянства и права владельцев крепостных крестьян. Обострение социальных противоречий. Восстание под предводительством Емельяна Пугачева.

Формирование сословной структуры российского общества. Положение дворянства: привилегии «благородного сословия» и политика

правительства по укреплению роли дворянства в качестве господствующего сословия. Взаимоотношения государства и церкви. Секуляризация церковных владений, ее последствия для дальнейшей жизни монастырей.

Национальная и конфессиональная политика Российской империи. Политика по отношению к старообрядцам, лицам инославных и нехристианских конфессий. Включение в состав российского дворянства представителей верхушки нерусских народов и территорий, вошедших в состав империи. Ликвидация Гетманства на Левобережной Украине, Запорожской Сечи. Сибирь в XVIII в. Освоение Северо-Западной Америки. Создание Российско-Американской компании.

Экономическая политика правительства. Развитие промышленности и торговли в условиях сохранения крепостнического режима. Появление ассигнаций. Промышленные предприятия: их владельцы, характер применяемой рабочей силы. Оброчная и барщинная форма крепостного хозяйства, их взаимосвязь с развитием рынка и крупного производства. Отходничество крестьян. Наемный труд на купеческих и крестьянских мануфактурах, формирование капиталистического уклада в промышленности. «Капиталисты» крестьяне. Развитие инфраструктуры экономики. Ярмарки и их роль в развитии внутреннего рынка. Транспортные коммуникации: «почтовые» дороги, водно-транспортные системы. Россия в системе европейского и мирового рынка.

Внешняя политика России середины и второй половины XVIII в. Россия — как одна из ведущих держав на международной арене. Упрочение ее статуса, признание ее в качестве империи. Основные цели Российской империи во внешней политике.

Предпосылки продвижения России к Черному морю: обеспечение безопасности юго-западных границ, освоение территорий Приазовья и Причерноморья, развитие российской внешней торговли через Черное море, укрепление влияния России на Балканах. Войны с Османской империей и их результаты.

Освоение Новороссии, заселение края, развитие сельского хозяйства и промышленности, строительство новых городов и портов, деятельность российской администрации, развитие русской культуры. Политика России по отношению к Речи Посполитой. Участие России в разделах Речи Посполитой. Вхождение в состав России Правобережной Украины, Белоруссии и Литвы. Россия в Семилетней войне. Россия и революция во Франции.

Павел I. Основные черты, особенности и цели его внутренней политики. крепление самодержавия путем усиления личной власти императора, укрепления полиции, бюрократии. Политика по отношению к дворянству, крестьянству, крепостному праву. Указ «о трехдневной барщине». «Акт о престолонаследии». Внешняя политика Павла I. крепление самодержавия путем усиления личной

власти императора, укрепления полиции, бюрократии. Политика по отношению к дворянству, крестьянству, крепостному праву. Указ «о трехдневной барщине». «Акт о престолонаследии». «Установление о российских императорских орденах». Дворцовый переворот 1801 г.

Идеология Просвещения и ее влияние на развитие русской культуры XVIII в. Школа и образование в России в XVIII в. Культура разных сословий. Российская наука в XVIII в. Новые веяния в русском искусстве.

Тема 9. Российская империя в первой половине XIX в.

Правительственный конституционализм начала XIX в. «Блистательный век» Александра I: задуманное и осуществленное. Интеллектуальные последствия Французской революции конца XVIII в.: кризис Просвещения. Становление концепции национального государства. «Негласный комитет» и «Непременный совет». Проекты реформ Сперанского и их реализация. Административные преобразования: учреждение министерств, реформа Государственного совета, рекрутирование нового чиновничества. Российские реалии и французские образцы. Европейская идея. Н. М. Карамзин и первые шаги русского консерватизма.

Россия в системе международных отношений. Отечественная война 1812 г. Заграничные походы русской армии. Характер, последствия и итоги Наполеоновских войн. Роль России в освобождении Европы от наполеоновской гегемонии. Венский конгресс и становление «европейского концерта». Российская империя и новый расклад сил в Европе. Политическая концепция легитимизма. Идейные основания и политическая роль «Священного союза» монархов. Политическая реакция второй половины царствования Александра I. Социальная эволюция российского «общества»: количественные и качественные показатели.

Революционализм в Европе. Соединенные Штаты Америки. Экспансия американского фронта на Запад. «Доктрина Монро».

Формирование традиций радикализма в России. Декабризм как политическая мысль и политическое действие. Опыт военного переворота в Испании: модель военной революции. Причины зарождения движения декабристов. Первые декабристские организации. «Конституция» Н. М. Муравьева и «Русская правда» П. И. Пестеля: два альтернативных осмысления будущего России. Восстания на Сенатской площади и на Украине. Значение событий на Сенатской площади 14 декабря 1825 г. для последующего царствования Николая I.

Государственный строй в николаевской России. Роль Собственной Его Императорского Величества Канцелярии в процессе выработки правительственных решений. Кодификация законодательства. Становление юридического образования в России. Крестьянский вопрос в царствование Николая I: секретные комитеты. Деятельность П. Д. Киселева в качестве министра государственных имуществ. «Киселевская реформа» государственных крестьян. Экономическое развитие второй

четверти XIX в. Дискуссия о кризисе крепостного хозяйства. Финансовые преобразования Е. Ф. Канкрин: первоначальный успех и последовавшие трудности.

Русская общественная мысль второй четверти XIX в. Общественная мысль в России и немецкая классическая философия. Триада С. С. Уварова как государственная идеология: поиск формулы национальной идентичности. Концепция «народности». Общественные настроения в николаевское царствование. Славянофильство и западничество.

Перемены во внешнеполитическом курсе во второй четверти XIX в. Русско-иранская война (1826–1828). Политика России в восточном вопросе. Русско-турецкая война (1828–1829). Война на Северном Кавказе: причины, этапы, последствия. Россия и европейские революции. Российская империя второй четверти XIX в. и европейский консерватизм. Крымская война. Синопское сражение. Севастопольская оборона. Парижский мирный договор.

Развитие культуры и искусства в России в первой половине XIX в. Реформа народного просвещения в эпоху Александра I. Появление сети университетов. Развитие технических учебных заведений при Николае I.

Тема 10. Время Великих реформ в России. Европа и мир в XIX в.

Становление индустриальной цивилизации. Промышленный переворот в XIX в. Технический прогресс. Изменение роли аристократии, эволюция положения крестьянства. Новый статус буржуазии. Появление среднего класса, рождение индустриального общества. Возникновение организованного рабочего движения.

Политика и общество. Утверждение конституционных и парламентских монархий. Развитие политических идеологий (консерватизм, либерализм, научный социализм). Профсоюзное движение. Империи и национальные государства.

Ведущие страны Европы и мира во второй половине XIX в. Внутренняя и внешняя политика Наполеона III. Французская республика. Парижская коммуна. Викторианская эпоха в Великобритании. Колониальная экспансия в Азии и Африке. Германской империи. Внутренняя и внешняя политика Бисмарка и новый политический курс Вильгельма II. Дуалистическая монархия Австро-Венгрия. Эпоха Рисорджименто в Италии. Гражданская война Севера и Юга в США. Общества и страны Востока в условиях европейской колониальной экспансии.

Россия после Крымской войны. Поражение в войне и общественное мнение середины XIX в. Великие реформы Александра II как модернизационный проект. Складывание новых отношений власти и общества: отмена крепостной зависимости крестьянства, введение земств, реформа городского самоуправления, Судебные уставы 1864 г. Университетский устав 1863 г. Временные правила о цензуре и печати 1865 г.

Крестьянская реформа 1861 г.: причины, этапы подготовки, последствия. Модернизация социальной структуры российского общества как политический фактор второй половины XIX в. Бюрократия и «аристократическая оппозиция». Трансформация правительственного курса.

Судебные преобразования 1870-х гг. Военная реформа Д.А. Милютин. Политический кризис конца 1870-х гг. Общественное брожение и поиск модели выхода из кризиса. Социальные и экономические последствия Великих реформ. Крестьянская община в меняющейся России: ее значение в ходе проведения крестьянской реформы 1861 г. Правовой статус крестьянина после реформы 1861 г.

Индустриализация и урбанизация. Развитие железнодорожной сети. Складывание новых социальных групп. Появление рабочего вопроса в России. Трансформация общественной среды в 1860–1870-х гг. Появление новых страт и институтов, рост периодической печати. Земское движение: лидеры, формы организации. Идеологические поиски второй половины XIX в. Классический либерализм в странах Западной Европы. Русский классический либерализм. Земский либерализм. Западноевропейский и русский консерватизм.

Феномен империи в Новое время. Типологизация империй. Империи морские и континентальные. Россия как континентальная империя. Взаимодействие европейских империй (Романовых, Габсбургов, Гогенцоллернов, Османов). Империя и национальное государство: проблема соотношения. Принципы национальной политики Российской империи. Особенности управления окраинами. Имперский центр и региональные элиты; их интеграция в общероссийскую. Россия как многоконфессиональное государство.

Самоопределение России в условиях менявшейся Европы. Европейское направление внешней политики в годы царствования Александра II. Новое соотношение сил как результат образования больших европейских держав (Германии и Италии). Новые акценты российской дипломатии: политика России в Средней Азии, ее включение в состав Российской империи. Конкуренция России и Великобритании. Взаимоотношения Российской империи с дальневосточными государствами (Китаем и Японией). Панславизм и славянский вопрос. Внешняя политика и общественное мнение конца 1870-х гг. Русско-турецкая война (1877–1878): цена победы. Берлинский конгресс: вынужденные уступки или дипломатическое поражение? Внешнеполитический курс в царствование Александра III. Нарастающие конфликты с Германской империей. Русско-французское сближение. Становление блоковой системы в Европе конца XIX — начала XX в. Кризис «европейского концерта».

Складывание революционной традиции в России. Утопический социализм в странах Западной Европы. Становление и развитие западноевропейского марксизма. Русское народничество. Революционный

террор конца 1870 — начала 1880-х гг. Попытки диалога власти и общества в 1878–1881 гг. Убийство народовольцами императора Александра II.

Начало царствования Александра III. Концепция «народной монархии» как основополагающий элемент официальной идеологии 1880–1890-х гг. Голод 1891–1892 гг. и кампания помощи голодающим: важная веха в истории общественного движения в России. Особенности русского марксизма рубежа XIX–XX вв.

Складывание Российской социал- демократической рабочей партии (РСДРП). Роль К. П. Победоносцева в первые годы царствования Александра III. Положение о мерах к охранению государственного порядка 1881 г.: «конституция Российской империи». Университетский устав 1884 г. Цензурная политика. Земское положение 1890 г. Городское самоуправление. Национальная политика в царствование Александра III.

Экономический рост 1890-х гг.: причины и масштабы.

Влияние на систему образования реформ Александра II. Основные направления развития и достижения мировой науки. Вклад российских ученых в развитие мировой науки. Культура и искусство Европы и Северной Америки в XIX в. Развитие культуры и искусства в России во второй половине XIX в.

Тема 11. Россия на пороге XX в. Первая русская революция. Российская империя в 1907–14 гг. Первая мировая война и Россия

Начало царствования Николая II: общественные настроения, ожидания. Зарождение политических организаций и партий в России в конце XIX — начале XX в. Становление протопартийной системы. Характер и масштабы леворадикального движения. Второй съезд РСДРП: концепция партии нового типа. Нарастание политического кризиса. Деятельность В. К. Плеве в качестве министра внутренних дел. Бюрократия и политический террор. «Полицейский социализм». Банкетная кампания.

Образование колониальных империй XIX — начала XX в. Столкновение интересов «великих держав» в Африке и Азии. Стремление России укрепить свои позиции на Дальнем Востоке. Взаимоотношения России и Японии. Русско-японская война. Складывание военно-политических блоков в Европе. Колониальная политика европейских государств. Мирные инициативы России и Первая Гаагская мирная конференция. Обострение международных отношений в начале XX в.

Первая русская революция. Политическое движение в России и европейское общественное мнение. Специфика массового движения 1905 г. Всеобщая октябрьская политическая стачка. Манифест 17 октября 1905 г. и его последствия. Особенности российского конституционализма. Проблема государственного строя Российской империи в 1906–1917 гг. в публицистике начала XX в. и историографии. Основные государственные

законы 23 апреля 1906 г. Деятельность I Думы. II Государственная Дума и ее роспуск. Итоги Первой русской революции.

Партийная система России 1905–1917 гг. Социалистическое движение в условиях Первой русской революции. Российский либерализм начала XX в. Правомонархическое движение 1905–1917 гг. Государственный совет в политической системе Российской империи. Государственная дума и традиции европейского парламентаризма. Динамика изменений состава Государственной думы. Аграрная реформа Столыпина: замысел, механизмы осуществления, последствия. Реформы П. А. Столыпина в политико-правовом измерении.

Подготовка к большой европейской войне. Начало Первой мировой войны и российское общественное мнение. Этапы военных действий на Восточном фронте. Социальные последствия Мировой войны. Рост влияния общественных организаций: Всероссийский земский союз, Всероссийский союз городов, Земгор. Первая мировая война и трансформация политической системы России. Формирование Прогрессивного блока, его требования. Продовольственный кризис в Петрограде. Общественные ожидания революции. Нарастание политических противоречий в январе – феврале 1917 г.

Развитие культуры и искусства в России в начале XX в.

Тема 12. Великая российская революция (1917–1922) и ее основные этапы

Кризис 1917 г. Причины революционного кризиса 1917 г. Первая мировая война как фактор революции. Нарастание наслаивавшихся друг на друга экономических затруднений: продовольственный, транспортный, топливный кризисы. Общественные настроения, отношение разных слоев общества и политических партий к власти и ее институтам накануне 1917 г. Конфликт между правительственными структурами и Государственной думой. Усталость широких кругов общества от войны. Вопрос о неизбежности революции.

Свержение самодержавия и попытки выхода из политического кризиса. Причины и формы взаимодействия Петросовета и Временного правительства. Позиция лидеров российских социалистических партий по отношению к Временному правительству. Приказ № 1 и его влияние на армию. Основные направления политики Временного правительства. Политика большевиков по отношению к Временному правительству и ее динамика. Июльский кризис, конец Двоевластия, «Корниловский мятеж» и его подавление. Нарастание экономических трудностей, радикализация широких народных масс, рост влияния большевиков. Свержение Временного правительства, захват власти большевиками в октябре 1917 г. Значение «Декрета о мире» и «Декрета о земле». Осень 1917 — весна 1918 гг. — «Триумфальное шествие советской власти» или «Эшелонный период Гражданской войны»?

Гражданская война как особый этап революции. Причины

Гражданской войны. Созыв и разгон Учредительного собрания. Создание советской республики. Национальный вопрос и сепаратистские движения. Формирование советской государственности: Совет народных комиссаров, Высший совет народного хозяйства и местные совнархозы. Создание ВЧК. Споры вокруг национализации промышленности. Конституция РСФСР 1918 г.

Брестский мир и борьба вокруг его заключения. Создание РККА. Военспецы. Основные фронты Гражданской войны и военные действия на них. Интервенция иностранных войск. Идеология Белого движения и важнейшие антибольшевистские правительства. Красный и белый террор. Национальная политика «красных» и «белых» в ходе Гражданской войны. Создание Украинской, Белорусской, Азербайджанской, Армянской и Грузинской советских социалистических республик. Советско-польская война и ее результаты.

Финальный этап Гражданской войны: поражение П.Н. Врангеля, окончание крупномасштабной Гражданской войны в России и постепенный переход в 1921-1922 гг. правительства большевиков к задачам мирного времени. Военные действия в Закавказье, Туркестане и на Дальнем Востоке. Дальневосточная республика. Военно-стратегические причины победы советских войск. Социально-экономические преобразования большевиков в годы Гражданской войны. Политика «Военного коммунизма». Массовая национализация промышленности, «главкизм». Продразверстка и продотряды. Карточное распределение, сокращение сферы обращения денег. Советские идеологические и культурные новации периода Гражданской войны.

Тема 13. Советский Союз в 1920-е-1930-е гг.

Революционная волна в Европе и мире после Первой мировой войны. Крах империй и образование новых государств. Ноябрьская революция в Германии. Веймарская республика. Образование республики в Турции и кемализм. Версальско-вашингтонская система. Унижение Германии. Формирование мирового порядка под англо-французской гегемонией. Страны Запада в 1920-е гг. Реакция на «революционную волну». Послевоенная стабилизация. Рост влияния социалистических партий и профсоюзов.

Советская Россия на исходе Гражданской войны. Социально-политические и экономические результаты «Военного коммунизма». Перетекание реальных властных полномочий от органов советской власти к партийным структурам. Экономическая разруха. Размывание слоя кадровых рабочих — сокращение основной социальной базы советской власти. Значительное сокращение посевных площадей. Голод 1921–1922 гг. Изъятие церковных ценностей и преследование служителей культа. Нарастание социальной напряженности. Крестьянские восстания в Сибири, Поволжье и на Тамбовщине. Кронштадтское восстание.

Переход к Новой экономической политике. Важнейшие

преобразования в рамках НЭПа. Переход от продразверстки к продналогу. Поощрение в сельской местности создания сельхозартелей и ТОЗов. Разрешение в мелкой промышленности частно-коммерческих отношений. Объединение крупной государственной промышленности в хозрасчетные тресты и синдикаты. Иностранные концессии. Стимулирование кооперации. Финансовая реформа 1922–1924 гг. и общее оздоровление финансовой системы.

Создание СССР. Предпосылки и причины объединения советских республик. Создание ЗСФСР. Спор по поводу «автономизации» и «федерализации». Роль В.И. Ленина в создании СССР по варианту «федерализации». Образование СССР и принятие конституции СССР 1924 г. Образование новых союзных республик в Закавказье и Средней Азии. Политика «коренизации» и ее результаты. Вопрос о фактической степени централизации Советского Союза.

Политическая борьба в СССР в 1920-е гг. Создание ОГПУ. Ликвидация небольшевистских партий и установление однопартийной политической системы. Смерть В.И. Ленина и борьба за «ленинское наследство». Победа И. В. Сталина и его сторонников над оппозицией. Окончательное превращение партии большевиков во властную структуру. Результат политической борьбы в высших эшелонах советского руководства к концу 1920-х гг.

Социальная политика и ее реализация в 1920-е гг. Политика государства в области материнства и детства. Борьба с беспризорностью. Эмансипация женщин. Становление государственной системы здравоохранения. Социальные «лифты». Положение рабочих — биржи труда и проблема текучести. Феномен «лишенцев». Деревенский социум: бедняки, середняки и кулаки. Вопросы общественной морали.

Политика советского руководства по отношению к церкви. Пропаганда атеизма. Культурное развитие в 1920-е гг. Политика ликвидации безграмотности и ее практические результаты к концу десятилетия.

Свертывание НЭПа. Итоги экономического развития СССР к середине 1920-х гг. «Восстановительный рост» — его плюсы и минусы. Дискуссия по поводу форм и темпов индустриализации. Противостояние «Генеральной линии» и «Левого уклона». Основные причины отказа от НЭПа в конце 1920-х гг.

«Великий перелом». Переход к политике форсированной индустриализации. Формирование директивно-плановой экономики как механизма мобилизации материальных и трудовых ресурсов. Выбор между приоритетным развитием группы отраслей «А» или «Б». Переход к политике массовой коллективизации. «Раскулачивание» и создание системы МТС. Массовый голод в СССР в 1932–1933 гг. Наиболее значимые стройки первых пятилеток. Возникновение в СССР новых отраслей промышленности. Освоение зарубежных технологий и использование иностранных специалистов.

Влияние нарастающей международной напряженности на темпы и приоритеты индустриализации. Милитаризация экономики Советского Союза, первоочередное развитие оборонных производств. Позитивные и негативные результаты экономического развития СССР в 1930-е гг. Индустриальный рост, превращение СССР в индустриально-аграрную державу. Ликвидация безработицы.

Политические процессы в СССР в 1930-х гг. Завершение складывания механизма власти единоличной власти Сталина. Завершение трансформации партии в основную властную структуру механизма управления СССР. Общее усиление идеологического контроля над обществом. Массовые политические репрессии.

Советский социум в 1930-е гг. Конституция 1936 г. и ее практическое значение. Урбанизация — плюсы или минусы этого процесса. Феномен «советского человека». Возвращение к традиционным семейным ценностям. Пропаганда коллективизма и интернационализма. Массовый энтузиазм — причины и результаты. Культурная революция. Просвещение и образование в СССР в 1930-х гг. Формирование интеллигенции нового поколения. Государственный контроль над сферой искусства. Переход к патриотической интерпретации отечественной истории.

Внешняя политика СССР в 1920-е — 1930-е гг. Складывание Версальско-Вашингтонской системы мироустройства. Отказ советского руководства от ставки на мировую революцию и переход к концепции сосуществования с капиталистическим окружением. Попытка Запада организовать экономическую и политическую блокаду СССР. Международное значение советских социальных реформ. Договор в Рапалло и «Полоса признаний». «Военная тревога» 1927 г. и ее роль в определении советского внешнеполитического курса. Коминтерн и сеть других международных прокоммунистических организаций и их роль в продвижении советских идей в мире, подготовка иностранных политических кадров в СССР. Вступление СССР в Лигу наций.

«Великая депрессия» 1929–1933 гг. на Западе и поиск выхода из кризиса. Приход к власти в Италии и Германии фашистского и нацистского режимов. СССР и попытки создания системы коллективной безопасности в Европе. Агрессия Японии в Китае. Помощь СССР республиканской Испании и Китаю.

Тема 14. Великая Отечественная война 1941–1945 гг. Борьба советского народа против германского нацизма – ключевая составляющая Второй мировой войны

Обострение международной ситуации в конце 1930-х гг. Вооруженные конфликты на Дальнем Востоке. Широкомасштабная агрессия Японии против Китая. Мюнхенская конференция 1938 г. и ее последствия. Британско-франко-советские переговоры в Москве и нежелание Великобритании и Франции идти на договоренности с СССР. Советско-германский договор 1939 г. (пакт Риббентропа-Молотова) и

секретные протоколы к нему. Споры вокруг его значения. Присоединение к СССР Западной Украины и Западной Белоруссии, а также Бессарабии и прибалтийских республик. «Зимняя война» с Финляндией.

Начало Второй мировой войны и захватническая политика Гитлера. Несостоятельность обвинений СССР в равной ответственности с Германией за развязывание войны. Оккупация нацистской Германией Польши; вступление в войну Англии и Франции; «Странная война», «линия Мажино»; захват Германией Дании и Норвегии; разгром Франции; германо-британская борьба и захват Балкан; битва за Британию.

Германский план «Барбаросса». Нападение нацистской Германии на СССР. Боевые действия летом 1941 — зимой 1941/42 гг. Причины отступления советских войск. Массовый героизм советских воинов. Важнейшие сражения лета — осени 1941 г. Смоленское сражение, Киевское сражение, оборона Одессы, оборона Севастополя, Блокада Ленинграда. Победа под Москвой и ее историческое значение.

Наиболее значимые решения советского правительства по организации отпора врагу. Принципиальная разница между стратегией СССР и стратегией гитлеровского Рейха. Крах немецкой стратегии блицкрига.

Нацистский оккупационный режим. Политика и практика геноцида советского народа нацистами и их пособниками. Генеральный план «Ост» и замыслы гитлеровского руководства относительно населения СССР. Попытки украинских националистов наладить сотрудничество с гитлеровской администрацией. Массовые преступления гитлеровцев на временно оккупированной территории СССР. Бесчеловечное обращение гитлеровцев с советскими военнопленными. Становление партизанского движения в тылу противника.

Нападение японцев на Перл-Харбор и вступление США в войну.

Сражения на советско-германском фронте с весны 1942 г. до весны 1943 г. Наступление противника на Кавказ и Сталинград (план «Блау»). Строительство Волжской рокады. Сталинградское сражение — решающий акт коренного перелома в Великой Отечественной и во всей Второй мировой войне. Советское наступление зимой — весной 1943 г. Деблокирование Ленинграда.

Жизнь советских граждан в тылу. Массовый трудовой героизм. Экономическое обеспечение перелома в войне. Попытки гитлеровцев наладить планомерную эксплуатацию оккупированных территорий. Расширение партизанского движения.

Военные действия на Тихом океане и в Северной Африке.

Сражение на Курской дуге и наступление Красной армии по всем фронтам до весны 1943 г. Курская битва и окончательный переход стратегической инициативы к Красной армии. Наступление под Ленинградом зимой 1944 г. «Битва за Днепр». Сражение на Правобережной Украине. Корсунь-Шевченковская операция. Рост выпуска военной техники в СССР, освоение новых образцов вооружений.

Сотрудничество с гитлеровцами различных коллаборантов. Власов и власовцы. Национальные формирования. ОУН-УПА. Отряды СС из народов Прибалтики.

Окончательное освобождение территории СССР и освободительный поход в Восточную и Центральную Европу. Важнейшие сражения: операция «Багратион», Яско-Кишиневская операция, Висло-Одерская операция, Берлинская операция. Освобождение Праги. Капитуляция Германии. Наиболее известные факты фальсификации истории, связанные с освободительной миссией Красной армии в Европе.

Начало восстановления экономики освобожденных регионов СССР. Меры по консолидации советского общества и укреплению патриотических начал в условиях войны. Культура в годы Великой Отечественной войны. СССР и союзники. Формирование Антигитлеровской коалиции. Проблема открытия «второго фронта» в Европе. Операция «Оверлорд» и наступление войск западных союзников в 1944–1945 гг. Советско-японская война 1945 г. и атомные бомбардировки японских городов со стороны США. Капитуляция Японии. Тегеранская, Ялтинская и Потсдамская конференции. Формирование основ ялтинского послевоенного мироустройства. Итоги Великой Отечественной и Второй мировой войны. Решающий вклад СССР в победу антигитлеровской коалиции. Людские и материальные потери. Изменения политической карты Европы.

Тема 15. Преодоление последствий войны. Апогей и кризис советского общества. 1945-1984 гг. Мир после Второй мировой войны

Послевоенное восстановление экономики. «Поздний сталинизм» (1945–1953). «Холодная война» и ее влияние на социально-экономическое развитие страны. Необходимость нового технологического рывка в свете военно-технического противостояния с Западом. «Атомный проект», переход к турбореактивному самолетостроению, развитие ракетостроения. Крупнейшие стройки десятилетия.

Новый виток массовых репрессий. «Оттепель» (вторая половина 1950-х — первая половина 1960-х гг.). Борьба за власть после смерти И.В. Сталина. XX съезд КПСС. Сокращение армии, ставка на ракетные войска. Успехи в освоении космоса.

Завершение в СССР процесса урбанизации и экономические последствия этого. Поиск командой Хрущева новых методов интенсификации экономики. Практические результаты реформ. Важнейшие достижения СССР в этот период: решение жилищной проблемы, лидирующие позиции в исследованиях космоса и компьютерных технологиях. Замедление темпов роста экономики к середине 1960-х гг. Изменения в общественных настроениях. Причины отстранения Хрущева от власти.

Власть и общество во второй половине 1960-х — начале 1980-х гг. Приход к власти Л.И. Брежнева. Реформа по внедрению в экономику

принципов экономического стимулирования и причины ее свертывания. Взаимоотношения союзного центра и республик СССР. Возрастание роли и значения ВПК и ТЭК. Освоение нефтегазовых месторождений Западной Сибири и их значение. Строительство Байкало-Амурской магистрали. Проекты международного сотрудничества с Европой (газопровод «Дружба») и экономические санкции.

СССР — вторая экономика мира. Динамика экономического развития СССР в середине 1960-х — начале 1980-х гг. по сравнению с ведущими странами Запада. Причины снижения темпов экономического развития и появления кризисных явлений к началу 1980-х гг. Отставание в производительности труда, в компьютерных технологиях, в наукоемких отраслях промышленности. Рост «теневой экономики». Ситуация в сельском хозяйстве. Причины неудач в решении продовольственной проблемы.

Советское общество в период «позднего социализма». Приоритеты социальной политики. Повышение культурно-образовательного уровня и материального благосостояния граждан. Ликвидация бедности. Формирование советского «среднего класса». Рост потребительских запросов населения и обострение проблемы товарного дефицита. Принятие Конституции СССР 1977 г. Рост влияния КПСС. Увеличение привилегий номенклатуры к началу 1980-х гг. Зарождение и стремительный рост различных «неформальных» течений. Общественные настроения и критика власти. Потребительские тенденции в социуме. Рост «теневой экономики». Состояние советского социума к 1985 г. Попытки советского руководства создать новую историческую общность — «советской народ». Причины неудачи этой политики. Нарастание националистических настроений в республиках в первой половине 1980-х гг. Национальный вопрос в послевоенном СССР.

Внешняя политика СССР в 1945–1985 гг. Начало «холодной войны» и формирование биполярного мира. Важнейшие причины, обусловившие советско-американское соперничество. Образование ГДР и ФРГ. СССР и война в Корее. «План Маршалла». Создание НАТО и ЕЭС. Смысл «холодной войны» как комплексного противостояния в экономической, военно-технической, дипломатической, идеологической и культурной сферах. Соотношение сил просоветского и проамериканского блоков.

Образование Китайской Народной Республики. Обретение независимости странами Юго-Восточной Азии. Индия. Поиски «индийской национальной идеи». Национально-освободительное движение. Освобождение стран Африки и Азии от колониальной зависимости, движение неприсоединения, формирование стран «третьего мира», поддержка СССР национально-освободительного движения в Азии и Африке. Советско-американское соперничество в Латинской Америке. Кубинская революция. Арабские страны и возникновение государства Израиль. Позиция СССР в Арабо-израильском противостоянии. Агрессия США во Вьетнаме.

Складывание системы информационного давления на СССР и его союзников. Создание СЭВ и ОВД. Политика СССР по отношению к странам социалистического содружества. Советско-китайские отношения. СССР и война во Вьетнаме. Разрядка международной напряженности в 1970-е гг. Экономическая интеграция в рамках СЭВ и ЕЭС. Усиление внешнеполитических вызовов для СССР в первой половине 1980-х гг. Развитие культуры и искусства СССР в послевоенный период. Переход к индустриальному домостроительству. Развитие телевидения.

Тема 16. Период «перестройки» и распада СССР (1985–1991)

Попытки реформирования СССР во второй половине 1980-х гг. Приход к властным рычагам политиков новой генерации. Поиск выхода из кризиса — «госприемка», антиалкогольная компания, Госагропром. Формирование идеологии нового курса: «ускорение», «гласность», «перестройка». Реакция населения на политику «перестройки». Политическая реформа в духе лозунга «больше социализма!» — практические результаты этой реформы, степень их соответствия заявленному лозунгу. Экономическая реформа: кооперативы и государственные предприятия с выборными директорами и СТК. Результаты этой реформы и причины, обусловившие столь негативные итоги реформирования.

Перемены в отношении государства и церкви. «Парад суверенитетов» — причины и следствия. Обострение межнациональных конфликтов. «Новоогаревский процесс» и договор об учреждении Союза Суверенных Государств. Путч ГКЧП, учреждение Содружества Независимых Государств, и роспуск СССР. Непосредственные и долгосрочные последствия распада СССР. Дискуссия о причинах распада СССР и о соотношении в данном случае внешнего и внутреннего факторов. Внешняя политика периода «перестройки». «Новое мышление». Советско-американский договор о ракетах малой и средней дальности. Роспуск ОВД и СЭВ. Поэтапная сдача руководством СССР внешнеполитических позиций. Объединение Германии и вопрос о расширении НАТО на восток. «Бархатные революции» в Восточной Европе. Окончание «холодной войны». Культура СССР в период «перестройки».

Тема 17. Россия в 1990-е гг.

Экономическое и социально-политическое развитие России в 1990-х гг. Отказ от советской планово-директивной системы в сторону рыночной экономики. Команда реформаторов. Программа экономических реформ и ее реализация. Вопрос о неизбежности применения «шоковой терапии». Ваучерная приватизация — позитивные и негативные аспекты. Свобода внешней торговли, свобода выезда за рубеж, окончательное крушение железного занавеса, хождение иностранной валюты. Рост зависимости экономики от международных цен на энергоносители.

Нарастание негативных последствий реформ. Безработица, деиндустриализация, «челноки», криминализация общества, падение жизненного уровня большинства населения, имущественное расслоение, формирование олигархата. Финансовые пирамиды. Залоговые аукционы. «Новые русские». Смена ценностных ориентиров. Экономический кризис 1998 г. Кризис образования и науки. Феномен «Утечки мозгов». Демографические последствия трансформационного шока.

Складывание системы независимых СМИ. Использование газет и телеканалов в информационных войнах.

Центробежные тенденции. Особенности политических процессов 1990-х гг. Центр и российские регионы, подписание Федеративного договора 1992 г. Борьба за восстановление конституционного порядка в Чечне. Хасавюртовские соглашения. Особенности политических процессов 1990-х гг. Б.Н. Ельцин и его окружение. Складывание и особенности многопартийности 1990-х гг. Основные политические партии и движения 1990-х гг., их лидеры и платформы. Нарастание противоречий по поводу хода и результатов реформ между президентом и Верховным Советом. Политический кризис 1993 г. и его разрешение. Принятие Конституции РФ 1993 г. Болезнь Ельцина и снижение управляемости страной. Назначение премьер-министром РФ В.В. Путина и вставшие перед ним первоочередные задачи. Победа над международным терроризмом в Чечне.

Внешняя политика. Курс США и НАТО на мировую гегемонию в рамках построения однополярного мира. Начало расширения НАТО на восток. Распад Югославии. Попытки руководства РФ найти взаимоустранивающие формы сотрудничества со странами Запада. Бомбардировки США и НАТО Югославии в 1999 г. как переломный момент взаимоотношений России с Западом.

Начало интеграционных процессов на постсоветском пространстве. Миротворческая миссия России в Приднестровье и Южной Осетии. Роль России в урегулировании армяно-азербайджанского конфликта из-за Нагорного Карабаха. Культура России в конце XX века. Активизация культурных контактов с Западом, засилье иностранной литературы и кинопродукции. Проникновение в Россию зарубежных благотворительных фондов, оказывавших финансовую помощь в обмен на идеологическую лояльность. Бурный рост шоу-бизнеса и индустрии развлечений. Коммерциализация кино и телевидения.

Тема 18. Россия в XXI в.

Основные тенденции, проблемы и противоречия мировой истории начала XXI в. Постиндустриальное общество. Интернет. Информационная революция. Информационная экономика. Экономические кризисы. Глобализация и региональная интеграция. Интеграционные процессы в Евразии, Тихоокеанском и Атлантическом регионах. Новые социальные и культурные проблемы. Проблемы климата, экологии и демографии.

Межэтнические конфликты. Миграционный кризис. Пандемия. Нарастание разрыва между богатыми и бедными. Новая научная картина мира.

Особенности внутри- и внешнеполитического развития отдельных стран Европы и США. Интеграционные процессы в мире. Модернизационные процессы в странах Латинской Америки, Азии и Африки в конце XX в. — начале XXI века. Государства на постсоветском пространстве в Европе и Азии. Интеграционные процессы в Евразии. Проблемы формирования новой системы международных отношений. Борьба с международным терроризмом. Стремление США установить свою монополию в мире. Расширение НАТО и Европейского союза на восток. Возрастание роли Китая на международной арене. Восстановление лидирующих позиций России в международных отношениях. Последовательное отстаивание Россией концепции многополярного мира.

Экономическое и социально-политическое развитие страны в начале XXI в. Избрание в 2000 г. В. В. Путина президентом России. Приоритеты нового руководства страны. Преодоление противостояния парламента и правительства. Укрепление «вертикали власти», создание федеральных округов. «Равноудаление» бизнеса от власти. Восстановление в Чечне конституционного порядка. Разграничение властных полномочий федерального центра и регионов. Приведение местного законодательства в соответствие с федеральным. Переизбрание В.В. Путина президентом в 2004 г., главные положения его политической программы. Рост устойчивости политической системы России, консолидация ведущих политических сил страны. Борьба с терроризмом на территории РФ. Избрание в 2008 г. президентом РФ Д. А. Медведева, деятельность В. В. Путина на посту председателя Правительства. Принятие новой военной доктрины (2010). Переизбрание В. В. Путина президентом РФ в 2012 и 2018 гг. Конституционный референдум 2020 г.

Устойчивый экономический рост. Курс на сбалансированный бюджет, минимизацию инфляции, повышение уровня жизни населения, технологическую модернизацию. Снижение роли нефтегазовых доходов в бюджете страны.

«Цифровой прорыв» — стремительное проникновение цифровых технологий во все отрасли жизни. Распространение в России различных социальных сетей, формирование интернет-сегмента экономики.

Политика построения инновационной экономики. Технопарки. Инновационный центр «Сколково». Восстановление научного потенциала. Крупнейшие инфраструктурные проекты. Пропаганда спорта и здорового образа жизни. Государственная программа повышения рождаемости. Политика борьбы с «цифровым неравенством». Перевооружение армии. Влияние международных санкций, введенных в 2014–2022 гг. на экономику России. Общие результаты социально-экономического развития РФ в 2000–2022 гг. Внедрение в России «Болонской системы»

образования. Система ЕГЭ.

Миграционная политика РФ, рост продолжительности жизни и уровня рождаемости. Демографические итоги первого десятилетия XXI в. Пандемия КОВИД и ее влияние на экономику России. Демографические потери от пандемии. Успехи в разработке вакцины от КОВИД. Культура России в начале XXI в. Феномен социальных сетей, блогерство и видеоблогерство, сетевая культура.

Внешняя политика в 2000–2013 гг. Теракт в США 11 сентября 2001 г. и последовавший за ним ввод войск США и их союзников в Афганистан. Свержение режима Каддафи в Ливии. Попытки России наладить равноправный диалог с Западом. Позиция России по отношению к Англо-Американскому вторжению в Ирак в 2003 г., интервенции стран НАТО в Ливию, вводу войск коалиции западных стран в Афганистан, и вмешательству США и их союзников в гражданскую войну в Сирии. Вступление РФ в ВТО. Продолжение расширения НАТО на восток. Отказ НАТО учитывать интересы России.

Отход России от односторонней ориентации на страны Запада, ставка на многовекторную внешнюю политику. Вступление РФ в ШОС и БРИКС. Китайский вектор внешней политики России. Латиноамериканский вектор внешней политики России. Россия и Венесуэла.

Интеграционные процессы на постсоветском пространстве. Создание ОДКБ. Образование Союзного государства России и Белоруссии. Последовательное развитие экономической интеграции: ЕврАзЭС – ЕЭП – ЕАЭС.

Феномен «цветных революций» в мире и на постсоветском пространстве. Россия и «оранжевая революция» 2004 г. на Украине. Газовые споры с Украиной. Нападение Грузии на Южную Осетию и российских миротворцев в 2008 г. «Арабская весна» и ее влияние на международную политику. Создание на Ближнем Востоке экстремистской квазигосударственной группировки ИГИЛ (организация, запрещенная в РФ).

Внешнеполитические события 2014–2022 гг. Вступление мира в период «политической турбулентности». Провозглашение руководством Грузии и Украины курса на вступление в НАТО. Критическое для национальной безопасности России приближение военной инфраструктуры НАТО к нашим границам. Украина в фарватере антироссийской политики США и НАТО. Односторонний выход США из договора о ракетах средней и малой дальности. Газопроводы СП-1 и СП-2, а также «Южный поток», отношение США и их союзников к этим экономическим проектам как к политическим инструментам России.

Государственный переворот 2014 г. на Украине и его последствия. Воссоединение Крыма и Севастополя с Россией, создание ЛНР и ДНР. «Минские соглашения» и их судьба. Нарастание напряженности во взаимоотношениях с США и их европейскими союзниками. Помощь

России законному правительству Сирии в борьбе с террористическими силами ИГИЛ (организация, запрещенная в РФ). Успешная деятельность российского воинского контингента в Сирии.

Попытки «цветных революций» в Белоруссии и Казахстане и их роль в политике создания вокруг России «пояса нестабильности». Роль ОДКБ в сохранении стабильности в Казахстане. Помощь зарубежным странам в борьбе с коронавирусной инфекцией.

Обострение конфликта и периодические боевые действия в Нагорном Карабахе, роль России в их урегулировании. Отказ США, НАТО и ЕС от обсуждения угроз национальной безопасности России. Вооруженные провокации на Донбассе. Вооруженные провокации и подготовка украинским режимом силового захвата республик Донбасса. Официальное признание ЛНР и ДНР Россией.

Начало специальной военной операции на Украине. Санкционное давление стран Запада на Россию, попытки ее изоляции от остального мира. Цели специальной военной операции. Вхождение в состав России Донецкой Народной Республики, Луганской Народной Республики, Запорожской области, Херсонской области.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, 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 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 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 материал, 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 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 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.

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 сам. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Общие вопросы курса</i>	Географические рамки истории России в пределах распространения российской государственности в тот или иной период. История стран, народов, регионов, входивших в состав России на разных этапах ее существования как часть российской истории. История России как часть мировой истории. Необходимость изучения истории России во взаимосвязи с историей других стран и народов, в связи с основными событиями и процессами, оказавшими большое влияние на ход мировой истории.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата Подготовка к докладу-презентации	Реферат Доклад-презентация
<i>Тема 2. Народы и государства на территории современной России в древности. Русь в IX — первой трети XIII вв.</i>	Основные направления развития и особенности древневосточной, древнегреческой и древнеримской цивилизаций. Исторические условия складывания государственности. Формирование новой политической и этнической карты Европы. Политогенез в раннесредневековой Европе. Первые известия о руси. Проблема образования Древнерусского государства. «Призвание варягов» и начало династии Рюриковичей. Дискуссии по поводу так называемой норманнской теории и современные научные взгляды на проблему. Формирование территориально-политической структуры Руси. Дань и полюдь. Первые русские князья: Рюрик, Олег, Игорь, Ольга, Святослав, Владимир. Отношения с Византийской империей,		

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы сам. работы	Форма текущего контроля
	странами Центральной, Западной и Северной Европы, кочевниками европейских степей. Торговые пути. Русь в международной торговле. Принятие христианства и его значение. Причины принятия христианства из Византии. Экономика древней Руси: земледелие, животноводство, ремесло, промыслы (охота, рыболовство, бортничество). Русь в середине XII — начале XIII в. Формирование земель — самостоятельных политических образований («княжеств»). Важнейшие земли и особенности их социально-экономического и политического развития: Киевская, Черниговская, Смоленская, Галицкая, Волынская, Суздальская, Рязанская, Новгород. Значение Киева в период существования самостоятельных русских земель. Формирование элементов республиканской политической системы в Новгороде.		
Тема 3. Русь в XIII–XV вв.	Монгольская империя. Завоевания Чингисхана и его потомков. Походы Батия в Восточную и Центральную Европу. Возникновение Орды. Судьбы русских земель после монгольского нашествия. Система зависимости русских земель от ордынских ханов. Южные и западные русские земли. Возникновение Литовского государства и включение в его состав части русских земель. Северо-западные земли. Эволюция республиканского строя в Новгороде и Пскове. Католическая церковь в XIII–XIV вв. Папство. Ордена крестоносцев и отношения с ними русских земель. Александр Невский. Споры в науке и публицистике о его «историческом выборе» между Западом и Востоком. Княжества Северо-Восточной Руси. Борьба за великое княжение. Владимирское. Противостояние Твери и Москвы. Дмитрий Донской. Куликовская битва. Отношения Руси и Орды: современные научные представления и спорные вопросы. Причины длительности ордынского владычества над русскими землями. Закрепление первенствующего положения московских князей в Северо-Восточной Руси. Перенос митрополичьей кафедры в Москву. Роль православной церкви в ордынский период русской истории. Объединение русских земель вокруг Москвы. Династическая война в Московском княжестве второй четверти XV в. Великий Новгород и Псков в XV в.: политический строй, отношения с Москвой, Тевтонским орденом в Ливонии, Ганзой, Великим княжеством Литовским. Падение Константинополя и изменение церковно-политической роли Москвы в православном мире. Возникновение доктрины «Москва — третий Рим». Иван III. Присоединение Новгорода и Твери. Нарастание центробежных тенденций в Орде и ее распад на отдельные политические образования. Стояние на Угре. Ликвидация зависимости Руси от Орды.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка эссе Подготовка к докладу-презентации	Эссе Доклад-презентация
Тема 4. Мир к	Первые Земские соборы, вопрос о сословном	Работа с	Реферат

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы сам. работы	Форма текущего контроля
началу эпохи Нового времени. Россия в XVI–начале XVII вв.	представительстве в Московском государстве. Принятие общерусского Судебника 1550 г. «Стоглавый собор» 1551 г. и усиление зависимости Русской православной церкви от государства. Опричнина. Споры о причинах и характере опричнины в исторической науке. Послания Ивана Грозного о сущности самодержавной власти. Переписка с князем Андреем Курбским. Опричный террор. Внешняя политика Российского государства. Военные столкновения с Великим княжеством Литовским (Речью Посполитой) и Швецией. Ливонская война: задачи войны и причины поражения России. Расширение политических и экономических контактов со странами Европы. Экономический кризис в Московском государстве конца XVI в. Крепостнические тенденции. Династическая ситуация после кончины Ивана Грозного. Царствование Федора Ивановича. Политическая борьба при московском дворе в конце XVI в. Учреждение патриаршества. Пресечение царской династии Рюриковичей. Земский собор и избрание на престол Бориса Годунова. Дискуссия о причинах и хронологии Смутного времени в России. Периодизация Смуты. Начало Смутного времени. Предпосылки системного кризиса Российского государства в начале XVII в. Обострение социально-экономической ситуации. Голод 1601–1603 гг. Падение легитимности власти царя Бориса Годунова. Развитие феномена самозванства. Династический этап Смутного времени. Вторжение войска Лжедмитрия на территорию Российского государства при поддержке правящих кругов Речи Посполитой и Ватикана. Переход на его сторону населения южных и юго-западных уездов страны. Начало гражданской войны. Смерть Бориса Годунова и воцарение Лжедмитрия I. Внутренняя и внешняя политика самозванца. Свержение Лжедмитрия I. Углубление и расширение гражданской войны. Царствование Василия IV Ивановича Шуйского. Восстание против него населения южнорусских и поволжских уездов Российского государства. Социальные противоречия как движущая сила в гражданской войне. Повстанческое войско Ивана Болотникова. Лжедмитрий II и его поход под Москву. Участие в движении самозванца отрядов из Речи Посполитой. Поддержка самозванца в центральных и северо-западных уездах страны. Оборона Троице-Сергиева монастыря. Русско-шведский договор о военном союзе. Официальное вступление Речи Посполитой в войну против Российского государства. Оборона Смоленска. Разгром Тушинского лагеря Лжедмитрия II. Низложение царя Василия Шуйского. Иностранная интервенция как составная часть Смутного времени. Кульминация Смуты. Договор о передаче престола польскому королевичу Владиславу. Договоры 1610 г. об избрании на престол королевича Владислава:	литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата Подготовка к докладу-презентации	Доклад-презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы сам. работы	Форма текущего контроля
	перспектива ограничения царской власти боярской аристократией. Споры ученых о возможности включения России в русло центральноевропейской (польской) политической модели. Подъем национально-освободительного движения. Формирование Первого ополчения. Образование Второго ополчения. Освобождение столицы. Земский собор 1613 г. Избрание на престол Михаила Федоровича Романова: консенсус или компромисс?		
<i>Тема 5. Россия в XVII в. Ведущие страны Европы и Азии, международные отношения. Культура России в XVI–XVII вв.</i>	Политическое развитие Московского государства. Царь Михаил Федорович. Царь Алексей Михайлович. Укрепление абсолютистских тенденций. Соборное уложение 1649 г. — общерусский свод законов. Укрепление приказной системы государственного управления. Ослабление позиций Боярской думы. Прекращение созывов Земских соборов. Патриарх Никон. Спор о взаимоотношениях «священства и царства». Церковная реформа и раскол Русской православной церкви. Старообрядчество. Царь Федор Алексеевич. Отмена местничества. Внешняя политика. Восстановление утраченных в Смутное время позиций на международной арене. Смоленская война с Речью Посполитой. Усиление национального, социального и религиозного гнета на украинских и белорусских землях в составе Речи Посполитой. Восстание под руководством Богдана Хмельницкого. Переяславская рада и решение о включении украинских земель в состав Российского государства. Русско-польская война. Андрусовское перемирие. Возвращение Смоленских и Северских земель в состав России, присоединение Левобережной Украины и Киева.		
<i>Тема 6. Россия в эпоху преобразований Петра I</i>	Внешняя политика Петра I. Международное положение России к концу XVII в. и основные задачи ее внешней политики. «Вечный» мир с Польшей и русско-турецкая война 1686–1700 гг. Крымские походы. Изменение главного вектора внешней политики России на рубеже XVII и XVIII вв. Борьба за выход к Балтике — главная внешнеполитическая задача Петра I. Северная война 1700–1721 гг. победы российской армии: взятие Нотебурга, Дерпта, Нарвы, Риги; битва при деревне Лесной. Полтавская битва и ее историческое значение. Победы флота у мыса Гангут и острова Гренгам. Ништадтский мир и его итоги. Восточная политика Петра I. Прутский поход 1711 г. Каспийский поход 1722–1723 гг. Поиски путей в Индию. Нормализация взаимоотношений с Китаем. Реформы в дипломатической сфере.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка эссе Подготовка к докладу-презентации	Эссе Доклад-презентация
<i>Тема 7. Эпоха «дворцовых переворотов». 1725–1762 гг.</i>	Приход к власти Анны Иоанновны, «затейка верховников», попытка ограничения самодержавия, цели ее сторонников и причины провала. Правление Анны Иоанновны, особенности ее внутренней политики. «Бироновщина» — суть явления, вопрос о «немецком засилье». Петр III — результаты его кратковременного правления в сфере внутренней политики,		

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы сам. работы	Форма текущего контроля
	«Манифест о вольности дворянской». Внешнеполитические акции Петра III. Недовольство его политикой в среде российского дворянства, армии, церкви. Причины свержения Петра III.		
Тема 8. Россия во второй половине XVIII в. Эпоха Екатерины II. Русская культура XVIII в.	Внешняя политика России середины и второй половины XVIII в. Россия — как одна из ведущих держав на международной арене. Упрочение ее статуса, признание ее в качестве империи. Основные цели Российской империи во внешней политике. Предпосылки продвижения России к Черному морю: обеспечение безопасности юго-западных границ, освоение территорий Приазовья и Причерноморья, развитие российской внешней торговли через Черное море, укрепление влияния России на Балканах. Войны с Османской империей и их результаты. Освоение Новороссии, заселение края, развитие сельского хозяйства и промышленности, строительство новых городов и портов, деятельность российской администрации, развитие русской культуры. Политика России по отношению к Речи Посполитой. Участие России в разделах Речи Посполитой. Вхождение в состав России Правобережной Украины, Белоруссии и Литвы. Россия в Семилетней войне. Россия и революция во Франции.		
Тема 9. Российская империя в первой половине XIX в.	Правительственный конституционализм начала XIX в. «Блистательный век» Александра I: задуманное и осуществленное. Интеллектуальные последствия Французской революции конца XVIII в.: кризис Просвещения. Становление концепции национального государства. «Негласный комитет» и «Непременный совет». Проекты реформ Сперанского и их реализация. Административные преобразования: учреждение министерств, реформа Государственного совета, рекрутирование нового чиновничества. Российские реалии и французские образцы. Европейская идея. Н. М. Карамзин и первые шаги русского консерватизма. Государственный строй в николаевской России. Роль Собственной Его Императорского Величества Канцелярии в процессе выработки правительственных решений. Перемены во внешнеполитическом курсе во второй четверти XIX в. Русско-иранская война (1826–1828). Политика России в восточном вопросе. Русско-турецкая война (1828–1829). Война на Северном Кавказе: причины, этапы, последствия. Россия и европейские революции. Российская империя второй четверти XIX в. и европейский консерватизм. Крымская война. Синопское сражение. Севастопольская оборона. Парижский мирный договор.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к реферату Подготовка к докладу-презентации	Реферат Доклад-презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы сам. работы	Форма текущего контроля
Тема 10. Время Великих реформ в России. Европа и мир в XIX в.	Великие реформы Александра II как модернизационный проект. Складывание новых отношений власти и общества: отмена крепостной зависимости крестьянства, введение земств, реформа городского самоуправления, Судебные уставы 1864 г. Университетский устав 1863 г. Временные правила о цензуре и печати 1865 г. Крестьянская реформа 1861 г.: причины, этапы подготовки, последствия. Модернизация социальной структуры российского общества как политический фактор второй половины XIX в. Бюрократия и «аристократическая оппозиция». Трансформация правительственного курса. Судебные преобразования 1870-х гг. Военная реформа Д.А. Милютина. Политический кризис конца 1870-х гг. Общественное брожение и поиск модели выхода из кризиса. Социальные и экономические последствия Великих реформ. Крестьянская община в меняющейся России: ее значение в ходе проведения крестьянской реформы 1861 г. Правовой статус крестьянина после реформы 1861 г.		
Тема 11. Россия на пороге XX в. Первая русская революция. Российская империя в 1907-14 гг. Первая мировая война и Россия	Партийная система России 1905–1917 гг. Социалистическое движение в условиях Первой русской революции. Российский либерализм начала XX в. Правомонархическое движение 1905–1917 гг. Государственный совет в политической системе Российской империи. Государственная дума и традиции европейского парламентаризма. Динамика изменений состава Государственной думы. Аграрная реформа Столыпина: замысел, механизмы осуществления, последствия. Реформы П. А. Столыпина в политико-правовом измерении. Подготовка к большой европейской войне. Начало Первой мировой войны и российское общественное мнение. Этапы военных действий на Восточном фронте. Социальные последствия Мировой войны. Рост влияния общественных организаций: Всероссийский земский союз, Всероссийский союз городов, Земгор. Первая мировая война и трансформация политической системы России. Формирование Прогрессивного блока, его требования. Продовольственный кризис в Петрограде. Общественные ожидания революции. Нарастание политических противоречий в январе – феврале 1917 г. Развитие культуры и искусства в России в начале XX в.		
Тема 12. Великая российская революция (1917–1922) и ее основные этапы	Кризис 1917 г. Причины революционного кризиса 1917 г. Первая мировая война как фактор революции. Нарастание насаивавшихся друг на друга экономических затруднений: продовольственный, транспортный, топливный кризисы. Общественные настроения, отношение разных слоев общества и политических партий к власти и ее институтам накануне 1917 г. Конфликт между правительственными структурами и Государственной думой. Усталость широких кругов общества от войны. Вопрос о неизбежности революции.		

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы сам. работы	Форма текущего контроля
	Свержение самодержавия и попытки выхода из политического кризиса. Причины и формы взаимодействия Петросовета и Временного правительства. Позиция лидеров российских социалистических партий по отношению к Временному правительству. Приказ № 1 и его влияние на армию. Созыв и разгон Учредительного собрания. Брестский мир и борьба вокруг его заключения. Создание РККА. Военспецы. Основные фронты Гражданской войны и военные действия на них. Интервенция иностранных войск. Идеология Белого движения и важнейшие антибольшевистские правительства. Красный и белый террор. Национальная политика «красных» и «белых» в ходе Гражданской войны. Создание Украинской, Белорусской, Азербайджанской, Армянской и Грузинской советских социалистических республик. Советско-польская война и ее результаты.		
Тема 13. Советский Союз в 1920-е-1930-е гг.	Переход к Новой экономической политике. Важнейшие преобразования в рамках НЭПа. Переход от продразверстки к продналогу. Поощрение в сельской местности создания сельхозартелей и ТОЗов. Разрешение в мелкой промышленности частно-коммерческих отношений. Объединение крупной государственной промышленности в хозрасчетные тресты и синдикаты. Иностранные концессии. Стимулирование кооперации. Финансовая реформа 1922–1924 гг. и общее оздоровление финансовой системы. Свертывание НЭПа. Итоги экономического развития СССР к середине 1920-х гг. «Восстановительный рост» — его плюсы и минусы. Дискуссия по поводу форм и темпов индустриализации. Противостояние «Генеральной линии» и «Левого уклона». Основные причины отказа от НЭПа в конце 1920-х гг. «Великий перелом». Переход к политике форсированной индустриализации. Формирование директивно-плановой экономики как механизма мобилизации материальных и трудовых ресурсов. Выбор между приоритетным развитием группы отраслей «А» или «Б». Переход к политике массовой коллективизации. «Раскулачивание» и создание системы МТС. Массовый голод в СССР в 1932–1933 гг. Наиболее значимые стройки первых пятилеток. Возникновение в СССР новых отраслей промышленности. Освоение зарубежных технологий и использование иностранных специалистов. Внешняя политика СССР в 1920-е — 1930-е гг. Складывание Версальско-Вашингтонской системы мироустройства. Отказ советского руководства от ставки на мировую революцию и переход к концепции сосуществования с капиталистическим окружением. Попытка Запада организовать экономическую и политическую блокаду СССР. Международное значение советских социальных	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка эссе Подготовка к докладу-презентации	Эссе Доклад-презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы сам. работы	Форма текущего контроля
	реформ. Договор в Рапалло и «Полоса признаний». «Военная тревога» 1927 г. и ее роль в определении советского внешнеполитического курса. Коминтерн и сеть других международных прокоммунистических организаций и их роль в продвижении советских идей в мире, подготовка иностранных политических кадров в СССР. Вступление СССР в Лигу наций. «Великая депрессия» 1929–1933 гг. на Западе и поиск выхода из кризиса. Приход к власти в Италии и Германии фашистского и нацистского режимов. СССР и попытки создания системы коллективной безопасности в Европе. Агрессия Японии в Китае. Помощь СССР республиканской Испании и Китаю.		
Тема 14. Великая Отечественная война 1941–1945 гг. Борьба советского народа против германского нацизма – ключевая составляющая Второй мировой войны	Нападение нацистской Германии на СССР. Причины отступления советских войск. Победа под Москвой и ее историческое значение. Наиболее значимые решения советского правительства по организации отпора врагу. Принципиальная разница между стратегией СССР и стратегией гитлеровского Рейха. Крах немецкой стратегии блицкрига. Нацистский оккупационный режим. Политика и практика геноцида советского народа нацистами и их пособниками. Генеральный план «Ост» и замыслы гитлеровского руководства относительно населения СССР. Попытки украинских националистов наладить сотрудничество с гитлеровской администрацией. Массовые преступления гитлеровцев на временно оккупированной территории СССР. Бесчеловечное обращение гитлеровцев с советскими военнопленными. Сотрудничество с гитлеровцами различных коллаборантов. Власов и власовцы. Национальные формирования. ОУН-УПА. Отряды СС из народов Прибалтики. Окончательное освобождение территории СССР и освободительный поход в Восточную и Центральную Европу. Наиболее известные факты фальсификации истории, связанные с освободительной миссией Красной армии в Европе. СССР и союзники. Формирование Антигитлеровской коалиции. Проблема открытия «второго фронта» в Европе. Операция «Оверлорд» и наступление войск западных союзников в 1944–1945 гг. Советско-японская война 1945 г. и атомные бомбардировки японских городов со стороны США. Капитуляция Японии. Тегеранская, Ялтинская и Потсдамская конференции. Формирование основ ялтинского послевоенного мироустройства. Итоги Великой Отечественной и Второй мировой войны. Решающий вклад СССР в победу антигитлеровской коалиции. Людские и материальные потери. Изменения политической карты Европы.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата Подготовка к докладу-презентации	Реферат Доклад-презентация
Тема 15. Преодоление последствий войны. Апогей	Послевоенное восстановление экономики. «Поздний сталинизм» (1945–1953). «Холодная война» и ее влияние на социально-экономическое развитие страны. Необходимость нового	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в	Эссе Доклад-презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы сам. работы	Форма текущего контроля
и кризис советского общества. 1945-1984 гг. Мир после Второй мировой войны	технологического рывка в свете военно-технического противостояния с Западом. «Атомный проект», переход к турбореактивному самолетостроению, развитие ракетостроения. Крупнейшие стройки десятилетия. Завершение в СССР процесса урбанизации и экономические последствия этого. Поиск командой Хрущева новых методов интенсификации экономики. Практические результаты реформ. Важнейшие достижения СССР в этот период: решение жилищной проблемы, лидирующие позиции в исследованиях космоса и компьютерных технологиях. Замедление темпов роста экономики к середине 1960-х гг. Изменения в общественных настроениях. Причины отстранения Хрущева от власти. Власть и общество во второй половине 1960-х — начале 1980-х гг. Приход к власти Л.И. Брежнева. Реформа по внедрению в экономику принципов экономического стимулирования и причины ее свертывания. Взаимоотношения союзного центра и республик СССР. Возрастание роли и значения ВПК и ТЭК. Освоение нефтегазовых месторождений Западной Сибири и их значение. Строительство Байкало-Амурской магистрали. Проекты международного сотрудничества с Европой (газопровод «Дружба») и экономические санкции. СССР — вторая экономика мира. Динамика экономического развития СССР в середине 1960-х — начале 1980-х гг. по сравнению с ведущими странами Запада. Причины снижения темпов экономического развития и появления кризисных явлений к началу 1980-х гг. Отставание в производительности труда, в компьютерных технологиях, в наукоемких отраслях промышленности. Рост «теневой экономики». Ситуация в сельском хозяйстве. Причины неудач в решении продовольственной проблемы. Внешняя политика СССР в 1945–1985 гг. Начало «холодной войны» и формирование биполярного мира. Важнейшие причины, обусловившие советско-американское соперничество. Образование ГДР и ФРГ. СССР и война в Корее. «План Маршалла». Создание НАТО и ЕЭС. Смысл «холодной войны» как комплексного противостояния в экономической, военно-технической, дипломатической, идеологической и культурной сферах. Соотношение сил просоветского и проамериканского блоков. Освобождение стран Африки и Азии от колониальной зависимости, движение неприсоединения, формирование стран «третьего мира», поддержка СССР национально-освободительного движения в Азии и Африке. Советско-американское соперничество в Латинской Америке. Кубинская революция. Арабские страны и возникновение государства Израиль. Позиция СССР в Арабо-израильском противостоянии. Агрессия США во Вьетнаме. Складывание системы информационного давления	сети Internet Подготовка эссе Подготовка к докладу-презентации	

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы сам. работы	Форма текущего контроля
	на СССР и его союзников. Создание СЭВ и ОВД. Политика СССР по отношению к странам социалистического содружества. Советско-китайские отношения. СССР и война во Вьетнаме. Разрядка международной напряженности в 1970-е гг. Экономическая интеграция в рамках СЭВ и ЕЭС.		
Тема 16. Период «перестройки» и распада СССР (1985-1991)	Попытки реформирования СССР во второй половине 1980-х гг. Приход к властным рычагам политиков новой генерации. Поиск выхода из кризиса — «госприемка», антиалкогольная компания, Госагропром. Формирование идеологии нового курса: «ускорение», «гласность», «перестройка». Реакция населения на политику «перестройки». Политическая реформа в духе лозунга «больше социализма!» — практические результаты этой реформы, степень их соответствия заявленному лозунгу. Перемены в отношении государства и церкви. Культура СССР в период «перестройки».		
Тема 17. Россия в 1990-е гг.	Внешняя политика. Курс США и НАТО на мировую гегемонию в рамках построения однополярного мира. Начало расширения НАТО на восток. Распад Югославии. Попытки руководства РФ найти взаимоустраивающие формы сотрудничества со странами Запада. Бомбардировки США и НАТО Югославии в 1999 г. как переломный момент взаимоотношений России с Западом. Начало интеграционных процессов на постсоветском пространстве. Миротворческая миссия России в Приднестровье и Южной Осетии. Роль России в урегулировании армяно-азербайджанского конфликта из-за Нагорного Карабаха. Культура России в конце XX века. Активизация культурных контактов с Западом, засилье иностранной литературы и кинопродукции. Проникновение в Россию зарубежных благотворительных фондов, оказывавших финансовую помощь в обмен на идеологическую лояльность. Бурный рост шоу-бизнеса и индустрии развлечений. Коммерциализация кино и телевидения.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к реферату Подготовка к докладу-презентации	Реферат Доклад презентация
Тема 18. Россия в XXI в.	Внешняя политика в 2000–2013 гг. Теракт в США 11 сентября 2001 г. и последовавший за ним ввод войск США и их союзников в Афганистан. Свержение режима Каддафи в Ливии. Попытки России наладить равноправный диалог с Западом. Позиция России по отношению к Англо-Американскому вторжению в Ирак в 2003 г., интервенции стран НАТО в Ливию, вводу войск коалиции западных стран в Афганистан, и вмешательству США и их союзников в гражданскую войну в Сирии. Вступление РФ в ВТО. Продолжение расширения НАТО на восток. Отказ НАТО учитывать интересы России. Отход России от односторонней ориентации на страны Запада, ставка на многовекторную внешнюю политику. Вступление РФ в ШОС и БРИКС. Китайский вектор внешней политики		

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы сам. работы	Форма текущего контроля
	России. Латиноамериканский вектор внешней политики России. Россия и Венесуэла. Интеграционные процессы на постсоветском пространстве. Создание ОДКБ. Образование Союзного государства России и Белоруссии. Последовательное развитие экономической интеграции: ЕврАзЭС – ЕЭП – ЕАЭС.		

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Кузнецов, И. Н. История : учебник / И. Н. Кузнецов. – 6-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 580 с. – (Учебные издания для бакалавров).

– Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710983>

2. История России : учебник для студентов неисторических специальностей и направлений подготовки : [16+] / А. А. Горский, А. Г. Гуськов, В. Н. Захаров [и др.] ; отв. ред. Ю. А. Петров. – Москва : Наука, 2024. – 523 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=718433>

Дополнительная литература:

1. Гранкина, М. А. История : тексты по специальности : учебное пособие : [16+] / М. А. Гранкина, Н. А. Стороженко, С. А. Шпагин ; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону : Южный федеральный университет, 2023. – 148 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=713469>

2. Орлов, В. В. История России : IX – начало XX века : учебное пособие / В. В. Орлов ; Институт государственного администрирования. – 2-е изд., испр. – Москва : Дашков и К°, 2024. – 448 с. – (Учебные издания для вузов). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710090>

3. Туфанов, Е. В. История России : учебник : [16+] / Е. В. Туфанов, И. Н. Карпенко ; Ставропольский государственный аграрный университет. – Ставрополь : АГРУС, 2022. – 160 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=701020>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Электронные тексты документов по курсу российской истории.	https://histrf.ru/biblioteka/b/elektronnye-riesursy-po-istorii-rossii
2.	Энциклопедический словарь «История Отечества».	http://www.rubricon.com/io_1.asp
3.	Исторические источники по истории	http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/index.htm

№	Наименование ресурса	Ссылка
	России XVIII - начала XX в. на русском языке в Интернете (Электронная библиотека Исторического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова)	ml

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ»

<https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации

<http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ/ оценочное средство	Шкала и критерии оценки, балл
1	Реферат	10-7 – реферат выполнен по установленным рекомендациям: есть четкая структура работы, глубокий анализ рассматриваемой темы, выводы; оформление работы соответствует требованиям; 6-3 – реферат выполнен, структура работы в целом сохранена, но не прослеживается анализ темы – только разрозненные рассуждения и краткие выводы. Оформление реферата частично соответствует требованиям; 2-1 – реферат выполнен, однако материал не структурирован, допущены грубые ошибки (грамматические, фактические); 0 – работа не выполнена.
2	Эссе	10-7 – четкое и грамотное изложение сути поставленной проблемы, самостоятельно проведенный анализ проблемы, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме; 6-3 – в работе виден самостоятельно проведенный анализ проблемы и выводы по проблеме, но нет четкой структуры эссе, допущены лексические и грамматические ошибки; 2-1 – работа выполнена, есть попытка анализа проблемы, но нет выводов, рассуждения разрознены, нет структуры эссе; допущены ошибки в изложении проблемы; 0 – работа не выполнена.
3	Доклад-презентация	10– доклад выполнен в соответствии с заявленной темой, презентация легко читаема и ясна для понимания, грамотное использование исторической терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы; 5 – некорректное оформление либо отсутствие презентации, грамотное использование исторической

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ/ оценочное средство	Шкала и критерии оценки, балл
		терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии. 1 - отсутствие презентации, неграмотное использование исторической терминологии, алогичное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на все вопросы

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные темы докладов-презентаций:

Тема 1. Общие вопросы курса. Тема 2. Народы и государства на территории современной России в древности. Русь в IX — первой трети XIII вв.

1. Географические рамки истории России.
2. История России как часть мировой истории.
3. Проблема образования государства Русь.
4. Экономика Руси.
5. Формирование земель — самостоятельных политических образований («княжеств»).

Тема 3. Русь в XIII–XV вв.

1. Судьбы русских земель после монгольского нашествия.
2. Объединение русских земель вокруг Москвы.
3. Династическая война в Московском княжестве второй четверти XV в.

Тема 4. Мир к началу эпохи Нового времени. Россия в XVI– начале XVII вв. Тема 5. Россия в XVII в. Ведущие страны Европы и Азии, международные отношения. Культура России в XVI–XVII вв.

1. Внешняя политика Московского государства в первой трети XVI в.
2. Первые Земские соборы, вопрос о сословном представительстве в Московском государстве.
3. Опричнина.
4. Смутное время в России.

Тема 6. Россия в эпоху преобразований Петра I. Тема 7. Эпоха «дворцовых переворотов». 1725-1762 гг. Тема 8. Россия во второй половине XVIII в. Эпоха Екатерины II. Русская культура XVIII в.

1. Внешняя политика Петра I.
2. Губернская реформа Екатерины II.
3. Внешняя политика России середины и второй половины XVIII в.

Тема 9. Российская империя в первой половине XIX в.

1. Проекты реформ Сперанского и их реализация.
2. Государственный строй в николаевской России.
3. Крымская война.

Тема 10. Время Великих реформ в России. Европа и мир в XIX в.

Тема 11. Россия на пороге XX в. Первая русская революция. Российская империя в 1907-14 гг. Первая мировая война и Россия

1. Крестьянская реформа 1861 г.
2. Военная реформа Д.А. Милютина.
3. Партийная система России 1905–1917 гг.

Тема 12. Великая российская революция (1917–1922) и ее основные этапы

1. Февральские события в Петрограде. Отречение Николая II.
2. Созыв и разгон Учредительного собрания.
3. Брестский мир.

Тема 13. Советский Союз в 1920-е-1930-е гг.

1. Важнейшие преобразования в рамках НЭПа.
2. Массовая коллективизация.
3. Внешняя политика СССР в 1920-е — 1930-е гг.

Тема 14. Великая Отечественная война 1941–1945 гг. Борьба советского народа против германского нацизма – ключевая составляющая Второй мировой войны

1. Битва за Москву.
2. Открытие «второго фронта» в Европе.
3. Наиболее известные факты фальсификации истории, связанные с освободительной миссией Красной армии в Европе.

Тема 15. Преодоление последствий войны. Апогей и кризис советского общества. 1945-1984 гг. Мир после Второй мировой войны.

Тема 16. Период «перестройки» и распада СССР (1985-1991)

1. Послевоенное восстановление экономики.
2. «Холодная война».
3. Экономическое развитие СССР в середине 1960-х — начале 1980-х гг.

Тема 17. Россия в 1990-е гг. Тема 18. Россия в XXI в.

1. Начало интеграционных процессов на постсоветском пространстве в 1990-е гг.
2. Культура России в конце XX века.
3. Внешняя политика России в 2000–2013 гг. — основные направления.

Примерные темы эссе:

Тема 4. Мир к началу эпохи Нового времени. Россия в XVI– начале XVII вв. Тема 5. Россия в XVII в. Ведущие страны Европы и Азии, международные отношения. Культура России в XVI–XVII вв.

1. Какие задачи в сфере внешней политики стояли перед Московским государством в первой трети XVI в.?
2. Чем был обусловлен социальный состав Земских соборов?
3. Каким образом опричнина повлияла на развитие России?
4. Какие факторы обусловили наступление Смутного времени?

Тема 6. Россия в эпоху преобразований Петра I. Тема 7. Эпоха «дворцовых переворотов». 1725-1762 гг. Тема 8. Россия во второй половине XVIII в. Эпоха Екатерины II. Русская культура XVIII в.

1. Какие задачи в сфере внешней политики стояли перед Россией в начале XVIII в.?
2. Какие задачи преследовала губернская реформа Екатерины II?
3. Какие факторы обусловили раздел Речи Посполитой?

Тема 13. Советский Союз в 1920-е-1930-е гг.

1. Чем был обусловлен переход к Новой экономической политике?
2. Чем был обусловлен переход к политике массовой коллективизации?
3. Какие задачи в сфере внешней политики стояли перед СССР в 1920-е гг.? Насколько успешно они были реализованы?

Тема 15. Преодоление последствий войны. Апогей и кризис советского общества. 1945-1984 гг. Мир после Второй мировой войны. Тема 16. Период «перестройки» и распада СССР (1985-1991)

1. Благодаря чему в послевоенный период удалось в короткие сроки восстановить экономику СССР?
2. Как «Холодная война» повлияла на социально-экономическое развитие СССР?
3. Какова была динамика экономического развития СССР в середине 1960-х — начале 1980-х гг. по сравнению с ведущими странами Запада?

Примерные темы рефератов:

Тема 1. Общие вопросы курса. Тема 2. Народы и государства на территории современной России в древности. Русь в IX — первой трети XIII вв.

1. Языки народов России и сопредельных государств.
2. Античный мир и древнейшие народы на территории России и сопредельных регионов.
3. Культура и быт народов Древней Руси.

4. Древняя Русь: быт, образ жизни, взаимоотношения с соседними государствами на протяжении IX – XIII вв.

5. Древняя Русь и степные народы.

Тема 4. Мир к началу эпохи Нового времени. Россия в XVI– начале XVII вв. Тема 5. Россия в XVII в. Ведущие страны Европы и Азии, международные отношения. Культура России в XVI–XVII вв.

1. Внешняя политика Московского государства в первой трети XVI в.

2. Первые Земские соборы, вопрос о сословном представительстве в Московском государстве.

3. Опричнина.

4. Смутное время в России.

5. Особенности культурного развития России в XVI–XVII вв.

Тема 9. Российская империя в первой половине XIX в.

1. Какой из проектов реформ Сперанского можно считать наиболее удачным и своевременным?

2. Какую роль играла Собственная Его Императорского Величества Канцелярия в процессе выработки правительственных решений?

3. Каковы были последствия Крымской войны для развития России?

Тема 14. Великая Отечественная война 1941–1945 гг. Борьба советского народа против германского нацизма – ключевая составляющая Второй мировой войны.

1. Сталинградская битва.

2. Битва под Москвой.

3. Сражение на Курской дуге.

4. Истоки патриотизма советских солдат, партизан, подпольщиков, тружеников тыла.

5. Земляки- Герои Советского Союза

6. Оценка военного потенциала СССР к началу войны в тяжелом вооружении, танках, самолетах.

Тема 17. Россия в 1990-е гг. Тема 18. Россия в XXI в.

1. Историческая память о 90-х годах XX века в России.

2. Конституция РФ: история и современность.

3. Основные направления политического и экономического развития России в начале XXI века.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета в 1 семестре и зачета с оценкой во 2 семестре.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения 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. 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.
Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
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

1 семестр

Задания 1 типа

1. Периодизация в истории.
2. Виды исторических источников.
3. Заселение территории современной России человеком современного вида.
4. Формирование территории государства Русь.
5. Экономика Руси.
6. Куликовская битва.
7. Великий Новгород и Псков в XV в.: политический строй, отношения с Москвой, Тевтонским орденом в Ливонии, Ганзой, Великим княжеством Литовским.
8. Русские земли в составе Великих княжеств Литовского, а также Польского королевства, и Великого княжества Московского.
9. Дохристианская культура восточных славян и соседних народов.
10. Внешняя политика Московского государства в первой трети XVI в.
11. Первые Земские соборы, вопрос о сословном представительстве в Московском государстве.
12. «Стоглавый собор» 1551 г. и усиление зависимости Русской православной церкви от государства.
13. Политическая борьба при московском дворе в конце XVI в.
14. Соборное уложение 1649 г. — общерусский свод законов.
15. Укрепление приказной системы государственного управления.
16. Восстание под руководством Богдана Хмельницкого. Переяславская рада и решение о включении украинских земель в состав Российского государства.
17. Культура России в XVI–XVII столетиях.
18. Северная война 1700–1721 гг. Ништадтский мир и его итоги.
19. Внешняя политика России середины и второй половины XVIII в.
20. Правительственный конституционализм начала XIX в.
21. Отечественная война 1812 г. Заграничные походы русской армии.
22. Война на Северном Кавказе: причины, этапы, последствия.
23. Крестьянская реформа 1861 г.: причины, этапы подготовки, последствия.
24. Основные государственные законы 23 апреля 1906 г.
25. Деятельность I Думы. II Государственная Дума и ее роспуск.

Задания 2 типа

1. Охарактеризуйте роль исторических источников в изучении истории. Ответ обоснуйте.
2. Охарактеризуйте Историю России как часть мировой истории. Ответ обоснуйте.
3. Охарактеризуйте дискуссии по поводу так называемой норманнской теории и современные научные взгляды на проблему. Ответ обоснуйте.

4. Охарактеризуйте значение принятия христианства для развития Руси. Ответ обоснуйте.
5. Охарактеризуйте эволюцию республиканского строя в Новгороде и Пскове. Ответ обоснуйте.
6. Охарактеризуйте противостояние Твери и Москвы в борьбе за великое княжение. Ответ обоснуйте.
7. Охарактеризуйте процесс объединения русских земель вокруг Москвы. Ответ обоснуйте.
8. Охарактеризуйте роль православной церкви в ордынский период русской истории. Ответ обоснуйте.
9. Охарактеризуйте значение принятия общерусского Судебника 1497 г. Ответ обоснуйте.
10. Охарактеризуйте подходы в рамках дискуссии о причинах и хронологии Смутного времени в России. Периодизация Смуты. Ответ обоснуйте.
11. Охарактеризуйте последствия реформ Петра I. Ответ обоснуйте.
12. Охарактеризуйте предпосылки и основные факторы политической нестабильности в России после Петра I. Ответ обоснуйте.
13. Охарактеризуйте влияние идеологии Просвещения на развитие русской культуры XVIII в. Ответ обоснуйте.
14. Охарактеризуйте причины зарождения движения декабристов. Ответ обоснуйте.
15. Охарактеризуйте русскую общественную мысль второй четверти XIX в. Ответ обоснуйте.
16. Охарактеризуйте последствия Крымской войны. Ответ обоснуйте.
17. Охарактеризуйте социальные и экономические последствия Великих реформ. Ответ обоснуйте.
18. Охарактеризуйте концепцию «народной монархии» как основополагающего элемента официальной идеологии 1880–1890-х гг. Ответ обоснуйте.
19. Охарактеризуйте причины и масштабы экономического роста 1890-х гг. Ответ обоснуйте.
20. Охарактеризуйте особенности русского марксизма рубежа XIX–XX вв. Ответ обоснуйте.
21. Охарактеризуйте последствия принятия Манифест 17 октября 1905 г. Ответ обоснуйте.
22. Охарактеризуйте партийную систему России 1905–1917 гг. Ответ обоснуйте.
23. Охарактеризуйте итоги Первой русской революции. Ответ обоснуйте.
24. Охарактеризуйте причины и последствия аграрной реформы Столыпина. Ответ обоснуйте.
25. Охарактеризуйте значение Первой мировой войны в связи с трансформацией политической системы России. Ответ обоснуйте.

Задания 3 типа

Задание № 1

Ниже указаны две точки зрения на крепостное право.

1. Крепостное право в России XVII – первой половины XIX в. являлось тяжёлой формой эксплуатации, при которой крестьянин был фактически рабом помещика-землевладельца. 2. Крепостное право в России XVII – первой половины XIX в. являлось для своего времени эффективной формой взаимодействия государства, землевладельцев и крестьян.

Какая из точек зрения представляется Вам более предпочтительной? Используя исторические знания, приведите три аргумента, подтверждающих избранную Вами точку зрения.

Задание № 2

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.

Задание № 3

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».

Задание № 4

Прочтите отрывок из сочинения церковного деятеля.

«Апреля в 14 день, на Фомины недели в четверг, в Пустозёрском остроге, по указу цареву, полуголова Иван Елагин взял ис тюрем протопопа Аввакума, попа Лазаря, дьякона Фёдора и старца Епифания, и шли они до уреченного места на посечение, где плаха лежит, и мучительная вся готова, и палачь готовитца на посечение их. Они же никак унывшие, вкупе народ благословляли и прощались, светлым лицом, весели, в своем благочестии непоколебимо стояли и за отеческое предание смерть принимали, а к народам говорили: «не прельщайтесь Никоновым учением! за истину страждем и умираем».

- 1) Определите, о каком явлении идёт речь.
- 2) Охарактеризуйте эпоху.
- 3) Назовите важнейших действующих лиц.
- 4) Определите значение данного явления в истории страны.

Задание № 5

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.

2 семестр

Задания 1 типа

1. Хронологические рамки истории России.
2. Формирование территориально-политической структуры Руси.
3. Общественный строй Руси.
4. Формирование элементов республиканской политической системы в Новгороде.
5. Княжества Северо-Восточной Руси. Борьба за великое княжение

Владимирское.

6. Внешняя политика Московского государства в первой трети XVI в.
7. Дискуссия о причинах и хронологии Смутного времени в России.
8. Переяславская рада и решение о включении украинских земель в состав Российского государства.
9. Идеология Просвещения и ее влияние на развитие русской культуры XVIII в.
10. Отечественная война 1812 г.
11. Развитие культуры и искусства в России в первой половине XIX в.
12. Зарождение политических организаций и партий в России в конце XIX — начале XX в.
13. Создание советской республики.
14. Важнейшие преобразования в рамках НЭПа.
15. Создание СССР.
16. Внешняя политика СССР в 1920-е — 1930-е гг.
17. Нацистский оккупационный режим.
18. Сражение на Курской дуге.
19. Развитие культуры и искусства СССР в послевоенный период.
20. Экономическое и социально-политическое развитие России в 1990-х гг.
21. Объединение Германии и вопрос о расширении НАТО на восток.
22. Политика построения инновационной экономики в России в начале XXI в.
23. Культура России в начале XXI в.
24. Воссоединение Крыма и Севастополя с Россией.
25. Начало специальной военной операции на Украине.

Задания 2 типа

1. Охарактеризуйте взаимосвязь истории России с историей других стран и народов. Ответ обоснуйте.
2. Сравните исторические условия складывания государственности в Западной Европе и на территориях, населенных восточными славянами. Ответ обоснуйте.
3. Охарактеризуйте значение византийского наследия на Руси. Ответ обоснуйте.
4. Сравните положение церкви в Средние века на Руси и в Западной Европе. Ответ обоснуйте.
5. Охарактеризуйте противостояние Твери и Москвы в борьбе за великое княжение. Ответ обоснуйте.
6. Охарактеризуйте последствия Флорентийской унии. Ответ обоснуйте.
7. Охарактеризуйте тенденции развития культуры России в XVI–XVII столетиях. Ответ обоснуйте.
8. Дайте оценку результатов реформ Петра I. Ответ обоснуйте.
9. Охарактеризуйте внешнюю политику России середины и второй

половины XVIII в. Ответ обоснуйте.

10. Охарактеризуйте причины зарождения движения декабристов. Ответ обоснуйте.

11. Сравните морские и континентальные империи, охарактеризуйте особенности России как континентальной империи. Приведите примеры морских и континентальных империй.

12. Охарактеризуйте причины Первой русской революции. Ответ обоснуйте.

13. Охарактеризуйте причины перехода к политике форсированной индустриализации в конце 1920-х гг. Ответ обоснуйте.

14. Охарактеризуйте партизанское движение в СССР в годы Великой Отечественной войны. Ответ обоснуйте.

15. Охарактеризуйте историческое значение победы под Москвой в период Великой Отечественной войны. Ответ обоснуйте.

16. Охарактеризуйте наиболее известные факты фальсификации истории, связанные с освободительной миссией Красной армии в Европе. Приведите примеры фальсификаций истории.

17. Охарактеризуйте итоги Великой Отечественной и Второй мировой войны. Ответ обоснуйте.

18. Охарактеризуйте изменения политической карты Европы по итогам Второй мировой войны. Ответ обоснуйте.

19. Охарактеризуйте причины появления и роста «неформальных» течений в СССР в послевоенный период. Приведите примеры «неформальных» течений.

20. Охарактеризуйте влияние «Холодной войны» на социально-экономическое развитие СССР. Ответ обоснуйте.

21. Охарактеризуйте динамику экономического развития СССР в середине 1960-х — начале 1980-х гг. по сравнению с ведущими странами Запада. Приведите примеры.

22. Охарактеризуйте экономическую интеграцию в рамках СЭВ и ЕЭС. Приведите примеры направлений интеграции.

23. Охарактеризуйте причины обострения межнациональных конфликтов в СССР в конце 1980-х гг. Приведите примеры подобных конфликтов.

24. Охарактеризуйте непосредственные и долгосрочные последствия распада СССР. Ответ обоснуйте.

25. Охарактеризуйте помощь зарубежным странам в борьбе с коронавирусной инфекцией. Приведите примеры.

Задания 3 типа

Задание № 1

Определите, о ком идет речь в отрывках, расставьте их в хронологической последовательности. Ответ обоснуйте.

А. «И в могиле ему не было покоя: в народе разнеслась молва, что ночью там виден огонь и раздаётся веселая музыка; для того через восемь

дней вырыли труп из могилы, сожгли в пепел и, зарядив им огромную пушку, выстрелили в те ворота, коими он вступил в Москву».

Б. «Сей злохищный львичище сольсти короля ляхского и литовского, и учини заговор с некоими паны, давными Русской земле и православной нашей христианской вере лиходеи, пришел в наши украинские грады с войски великими, хотя похитити царство Московское и православную христианскую веру истребити, а ввести проклятую латинскую папешскую веру».

В. «Боляре же и начальницы Московского царства, вкупе же и весь народ, обещание даша царице: да служат ей и сыну ея и возведут его на царский престол вместо отца его; и тако утвердиша быти и разыдошася в дома своя. Царь же погребен бысть честно в пречестнем храме архистратига Михаила с прочими первоначальствующими цари и князи».

Г. «В то же время, егда стояху людие царевы под Кромами, случися царю в царствующем граде сидети за столом в царском своем доме, обедне кушание творяще по обычею царскому; и по отшествии стола того... внезапно случися ему смерть и пад... И слышенна бысть смерть царева воеводам и начальником и всему воинству, которые пребывают во обступлении града Кром и в защищении от врага царева Ростриги, и начаша воинский людие умы своими колебаться».

Д. «В субботу рано утром открылся страшный мятеж: знатнейшие московские бояре, составив заговор, вломились во дворец, чтобы умертвить _____. Немецкая гвардия, стоявшая при воротах в числе 30 человек, была прогнана; после того бояре разломали двери в покоях великокняжеских и ворвались в них... Бояре бросились на великого князя, избили его жестоко и неоднократно спрашивали, точно ли он сын Иоанна Васильевича?».

Задание № 2.

О каких деятелях эпохи дворцовых переворотов и царствованиях рассуждают историки?

А. «Россияне хвалили ее царствование: она изъявляла к ним более доверенности, нежели к немцам, восстановила власть Сената, отменила смертную казнь, имела любовников добродушных, страсть к весельям и нежным стихам».

Б. «Шуты составляли необходимую принадлежность двора... В числе их находился один князь Голицын, прозывавшийся Квасником. Пятидесятилетнего Квасника вздумали женить на придворной калмычке Бужениновой, и при этом удобном случае решились повеселиться на славу... Придумали для новобрачных построить Ледяной дом...».

В. «Серо и черство началась ее семейная жизнь с 17-летним вечным недоростком... Он играл в свои куклы и солдаты... Настоящей тиранкой была «дорогая тетушка» ... К родителям она могла посылать только письма, составленные в Коллегии иностранных дел... Настоящую, надежную союзницу в борьбе со скукой [она] встретила в книге».

Г. «[Он] не достиг того возраста, когда определяется вполне личность человека, и едва ли история вправе произнести о нем какой-нибудь приговор... Смерть постигла его в то время, когда он находился во власти Долгоруковых; вероятно, если бы он остался жив, то Долгоруковых, по интригам каких-нибудь любимцев счастья, постигла бы судьба Меньшикова».

Д. «Он завел себе особую голштинскую гвардию из всякого международного сброда, но только не из русских своих подданных: то были большею частью сержанты и капралы прусской армии... Считая для себя образцом армию Фридриха II, [он] старался усвоить себе манеры и привычки прусского солдата».

Е. «Россия ПРИШЛА В СЕБЯ. На высших местах управления снова явились русские люди, и когда на место второстепенное назначали иностранца, то [императрица] спрашивала: разве нет русского? Иностранца можно назначить только тогда, когда нет способного русского».

Ж. «Как бы ни старались в отдельных частных чертах уменьшить бедствия этого времени, оно навсегда останется самым темным временем в нашей истории XVIII века, ибо дело шло не о частных бедствиях, не о материальных лишениях: народный дух страдал, чувствовалась измена основному, жизненному правилу великого

преобразователя, чувствовалась самая темная сторона новой жизни, чувствовалось иго с Запада, более тяжкое, чем прежнее иго с Востока – иго татарское».

Задание № 3.

Прочитайте отрывок из дипломатической ноты и определите страну, от имени которой представлена данная нота. Ответ обоснуйте. «25 сентября 1938 г.

Мое правительство уже изучило этот документ и карту. Это действительно ультиматум, который предъявляется побежденной нации, а не предложение суверенному государству, проявившему максимально возможную готовность принести жертвы в интересах мира в Европе. Правительство г-на Гитлера до сих пор не продемонстрировало ни малейших признаков подобной готовности к жертвам. Правительство ... крайне удивлено содержанием меморандума. Его предложения идут значительно дальше того, на что мы согласились в так называемом англо-французском плане. Они лишают нас всякой гарантии нашего национального существования. Мы должны уступить значительную часть наших тщательно подготовленных оборонительных укреплений и пустить германские войска в глубь территории нашей страны раньше, чем сможем создать такие укрепления на новой основе или провести мероприятия по их защите. Наша национальная и экономическая независимость с принятием плана г-на Гитлера автоматически перестанет существовать».

Используя справочную литературу, документы, содержащие статистические данные, составьте график ВВП республик в составе СССР

в 1990 г. и ВВП стран бывшего СССР в 2019 г. На основе графика определите, в каких странах рост ВВП оказался наиболее высоким, в каких – наиболее низким, объясните причины. Проанализируйте изменения по России.

Задание № 4

Прочитайте текст, определите имя политического и военного деятеля, название города, в котором он выступал и год выступления. Охарактеризуйте речь и биполярную систему международных отношений. «Выступал он уже не как премьер-министр, выборы его консервативная партия проиграла, он был обычным отдыхающим на территории США. Обвинив Советский Союз в построении «железного занавеса» над Европой и попытках силой навязать народам планеты коммунизм, сам он не стеснялся в выражениях. К примеру: «А для этого (сдерживания СССР) нужно под эгидой Объединённых Наций и на основе военной силы англоязычного содружества найти взаимопонимание с Россией». Знаменитая речь положила начало новой эпохе в истории человечества. Отныне формировался новый, биполярный мир, начиналось соперничество двух огромных военно-политических блоков, продлившееся до 1991 года».

Задание № 5

Прочитайте текст и определите имя военного и политического деятеля, охарактеризуйте его вклад в Победу СССР в Великой Отечественной войне. «В годы войны он стал вторым после И. В. Сталина человеком в советской военной иерархии. Был бессменным членом Ставки ВГК, а с августа 1942 г. — единственным заместителем Верховного Главнокомандующего и 1-м заместителем наркома обороны. Неоднократно выезжал в войска как представитель Ставки, командовал разными фронтами, причем нередко в критической ситуации, стоял у истоков многих крупнейших стратегических операций. В начале 1943 г. после того, как при его непосредственной координации была прорвана блокада Ленинграда, ему было присвоено звание Маршала Советского Союза. Четыре раза был награжден звездой Героя Советского Союза, дважды за годы войны удостоен высшего полководческого ордена «Победа».

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Философия»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	14
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	16

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Философия» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

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

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины

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

Задачи изучения дисциплины:

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

концепциях, о развитии философской мысли у различных народов, особенности развития общества, о месте человека в системе социальных связей современного общества, в глобализирующемся мире для осмысления межкультурного разнообразия общества,

- получение практического опыта анализа философских фактов, оценки событий и явлений окружающего мира с целью восприятия межкультурного разнообразия общества и конструктивного взаимодействия с людьми в ходе осуществления предпринимательской деятельности с учетом их социокультурных особенностей, навыками толерантного восприятия социальных и культурных различий;

- ознакомление обучающихся с основными понятиями и категориями этики, этическими ценностями представителей различных культур;

- формирование умений оценивать факты и явления через призму этических ценностей представителей различных культур;

- получение практического опыта осуществления конструктивного взаимодействия с представителями различных культур с учетом их систем этических ценностей.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	УК-5	УК-5.1 Воспринимает социокультурные особенности различных социальных групп, опираясь на знания и умения философского характера	философский понятийно-категориальный аппарат и философско-методологический инструментарий; развитие философской мысли у различных народов, основные философские направления и концепции особенности развития общества, место человека в системе социальных связей современного общества, в глобализирующемся мире	использовать философский понятийно-категориальный аппарат, философско-методологический инструментарий и знания об основных философских направлениях и философских концепциях, о развитии философской мысли у различных народов, особенности развития общества, место человека в системе социальных связей современного общества, в глобализирующемся мире для осмысления межкультурного разнообразия общества	анализа философских фактов, оценки событий и явлений окружающего мира с целью восприятия межкультурного разнообразия общества и конструктивного взаимодействия с людьми с учетом их социокультурных особенностей, навыками толерантного восприятия социальных и культурных различий	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
		УК-5.2 Владеет навыками построения конструктивного взаимодействия с людьми с учетом их социокультурных особенностей, опираясь на знания и умения этического характера	знает основные понятия и категории этики, этические ценности представителей различных культур	умеет оценивать факты и явления через призму этических ценностей представителей различных культур	имеет практический опыт осуществления конструктивного взаимодействия с представителями различных культур с учетом их систем этических ценностей	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Философия: смысл и предназначение	1	1								16	Доклад-презентация /25
Тема 2. Основные этапы и направления развития философии	1	1								16	Доклад-презентация /25
Тема 3. Отечественная философия	1	1								16	Доклад-презентация /25
Тема 4. Философия бытия	1	1								16	Доклад-презентация /25
Всего:	4	4								64	100
Контроль, час	36									Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	108										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	3										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Философия: смысл и предназначение.

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

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

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

Тема 2. Основные этапы и направления развития философии.

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

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

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

Философский радикализм второй половины XX века: критика современного западного общества. Новые левые. Традиционалистские концепции и «Новые правые». Футурология. Глобальное моделирование. Концепции Римского клуба. Особенности философии информационного общества. Технократизм и его критика. Теория «постиндустриального

общества» Д. Белла. «Футурошок» Э. Тоффлера. «Мегатренды» Д. Нейсбита. Финалистские концепции катастрофизма. Нарастание кризиса западной цивилизации и особенности философии начала XXI века.

Тема 3. Отечественная философия.

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

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

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

Перспективы отечественной философии в XXI веке.

Тема 4. Философия бытия.

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

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

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

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, семинар, 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 с оценкой.

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

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

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

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

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

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

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 материал, 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.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Философия: смысл и предназначение</i>	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	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к обсуждению	Доклад-презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
	толерантность современной философской мысли.		
<i>Тема 2. Основные этапы и направления развития философии</i>	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 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.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к обсуждению	Доклад-презентация
<i>Тема 3. Отечественная философия</i>	Православная традиция и религиозно-этическая ориентация русской философии. Славянофилы и западники. Философия русского зарубежья. Теоретические поиски в марксистской философии 1920-х гг.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к обсуждению	Доклад-презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
	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.		
Тема 4. Философия бытия	Учение о бытии. Монистические и плюралистические концепции бытия. Основные типы и формы бытия: материально-предметное, объективно-идеальное, бытие человека, социальное бытие. Синергетика и ее парадигмы. Формирование научно-философского понятия материи. Современные взгляды на категорию «материя». Системная организация материального мира. Пространственно-временной континуум. Основные формы движения, их соотношение. Детерминизм и индетерминизм. Закономерности развития природы, общества и мышления.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к обсуждению	Доклад-презентация

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Балашов, Л. Е. Философия : учебник : [16+] / Л. Е. Балашов. – 8-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 626 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=699219>

2. Золотарев, С. П. Философия : учебник для негуманитарных специальностей бакалавриата : [16+] / С. П. Золотарев ; Ставропольский государственный аграрный университет. – Ставрополь : АГРУС, 2021. – 161 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=701036>

Дополнительная литература:

1. Кокаревич, М. Н. Философия : основные разделы философского знания : учебное пособие / М. Н. Кокаревич, В. Г. Ланкин, Т. А. Шаповалова-Гупал ; под ред. М. Н. Кокаревич ; Томский государственный архитектурно-строительный университет. – Томск : Томский государственный архитектурно-строительный университет (ТГАСУ), 2022. – 296 с. : ил. – (Учебники ТГАСУ). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=701736>

2. Курашов, В. И. Философия : учебное пособие : [16+] / В. И. Курашов ; Казанский национальный исследовательский технологический университет. – Казань : Казанский национальный исследовательский технологический университет (КНИТУ), 2023. – 116 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=721121>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	«Философский шторм»: совместное философское творчество	http://philosophystorm.ru/
2.	Философы и мыслители	http://www.great-philosopher.ru/
3.	Лекции по философии	http://www.studfiles.ru/dir/cat10/su_bj171/file14519/view150253.html

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;

- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)
- свободно-распространяемое программное обеспечение:**
 - 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
 - OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
 - PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
 - Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
 - GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
 - Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)
- электронно-библиотечная система:**
 - Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
 - Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>
- современные профессиональные базы данных:**
 - Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.
- информационные справочные системы:**
 - Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
 - Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ/ оценочное средство	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Доклад-презентация	25-15 – доклад выполнен в соответствии с заявленной темой, презентация легко читаема и ясна для понимания, грамотное использование политологической терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии. 14-9 – доклад выполнен в основном соответствии с требованиями, но не совсем правильно оформленных слайдов

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ/ оценочное средство	Шкала и критерии оценки, балл
		презентации, грамотное использование политологической терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик в основном правильно ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся 7-1 – 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.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные темы докладов

Тема 1. Философия: смысл и предназначение.

1. Предмет философии и основные подходы к его определению
2. Философия и наука.
3. Философия и религия.
4. Философия и мировоззрение.
5. Основной вопрос философии.

Тема 2. Основные этапы и направления развития философии

1. Этическая философия Сократа.
2. Философия Платона.
3. Философия Аристотеля.
4. Философско-этические искания Августина.
5. Категорический императив Канта.

Тема 3. Отечественная философия

1. Особенности русской философии.
2. Этические искания в русской философии.
3. Русская философия Нового времени.
4. Русская философия XIX – начала XX века.
5. Советская философия.

Тема 4. Философия бытия.

1. «Бытие» как философская категория.
2. Основные типы и формы бытия.
3. Онтологическая сторона основного вопроса философии.
4. Материя: понятие и формы движения.
5. Диалектика и ее альтернативы.

6. Практика как основной критерий истинности.
7. Вера и знание.
8. Межнациональная рознь как глобальная проблема современного мира.
9. Критерии общественного прогресса.
10. Цель и смысл жизни.
11. Долг и совесть как философско-этические категории.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов -90 и более (отлично) – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. -70 и более (хорошо) – ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход решения задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. -50 и более (удовлетворительно) – ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены частично. -Менее 50 (неудовлетворительно) – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Дайте определение понятиям «Мифология», «Религия», «Философия», «Осевое Время».
2. Дайте определение понятиям «Онтология», «Гносеология», «Методология».
3. Дайте определение понятиям «справедливость».
4. Дайте определение понятиям «Эстетика» и «Этика».
5. Дайте определение понятиям «совесть», «долг».

6. Дайте определение понятиям «свобода», «ответственность», «необходимость».
7. Дайте определение понятиям «Патристика», «Схоластика».
8. Дайте определение понятиям «Антропоцентризм», «Гуманизм».
9. Дайте определение понятиям «Эмпиризм», «Рационализм», «Сенсуализм».
10. Дайте определение понятиям «Деизм», «Пантеизм».
11. Дайте определение понятиям «патриотизм» и «интернационализм».
12. Дайте определение понятиям «Натурализм» и «Социал-дарвинизм».
13. Дайте определение понятиям «Позитивизм» и «Марксизм».
14. Дайте определение понятиям «Герменевтика», «Экзистенциализм», «Технократизм».
15. Дайте определение понятиям «Бытие», «Диалектика».
16. Дайте определение понятиям «нация» и «национальность».
17. Дайте определение понятиям «Сознание», «Познание».
18. Дайте определение понятиям «Субстанция», «Материя», «Идеальное».
19. Дайте определение понятиям «Монизм», «Дуализм», «Гилозоизм».
20. Дайте определение понятиям «Гностицизм», «Агностицизм».
21. Дайте определение понятиям «Человек», «Индивид».
22. Дайте определение понятиям «Личность», «Индивидуальность».
23. Дайте определение понятиям «цивилизация», «общественно-экономическая формация».
24. Дайте определение понятиям «Эволюция», «Реформы», «Революция».
25. Дайте определение понятиям «пацифизм», «многополярный мир».

Задания 2 типа

1. Охарактеризуйте проблематику «материального» и «идеального» в философии. Ответ обоснуйте.
2. Определите принципы классификации философских направлений. Ответ обоснуйте.
3. Выявите закономерности развития мышления. Ответ обоснуйте.
4. Дайте характеристику учению о добродетелях в античной философии. Ответ обоснуйте.
5. Дайте характеристику особенностям средневековой философии. Ответ обоснуйте.
6. Дайте характеристику особенностям этической и эстетической философии эпохи Возрождения. Ответ обоснуйте.
7. Дайте характеристику особенностям философии Нового Времени. Ответ обоснуйте.

8. Дайте характеристику особенностям распределительной и уравнительной справедливости. Ответ обоснуйте.

9. Дайте характеристику особенностям немецкой классической философии. Ответ обоснуйте.

10. Дайте характеристику особенностям философии марксизма. Ответ обоснуйте.

11. Дайте характеристику особенностям философии иррационализма. Ответ обоснуйте.

12. Дайте характеристику особенностям феноменологии. Ответ обоснуйте.

13. Дайте характеристику особенностям философии экзистенциализма. Ответ обоснуйте.

14. Дайте характеристику особенностям философии постмодерна. Ответ обоснуйте.

15. Дайте характеристику русской религиозно-идеалистической философии конца XIX – начала XX в. Ответ обоснуйте.

16. Выявите диалектику абсолютного и относительного в знании. Ответ обоснуйте.

17. Охарактеризуйте соотношение чувственного и рационального в познании. Ответ обоснуйте.

18. Охарактеризуйте проблему познаваемости мира. Ответ обоснуйте.

19. Охарактеризуйте эволюцию представлений о материи. Ответ обоснуйте.

20. Охарактеризуйте концепцию личности как социального качества человека. Ответ обоснуйте.

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

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

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

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

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

Задания 3 типа

Задание № 1.

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

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

Задание № 2.

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

Задание № 3.

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

Задание № 4.

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

В каком смысле отрицаем мы мораль, отрицаем нравственность?

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

Всякую такую нравственность, взятую из внечеловеческого, внеклассового понятия, мы отрицаем. Мы говорим, что это обман, что это надувательство и забивание умов рабочих и крестьян в интересах помещиков и капиталистов.

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

1) В каком смысле Ленин отрицал мораль и нравственность?

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

3) В чем заключалась нравственность в понимании Ленина?

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

Задание № 5. Советский философ М. А. Лифшиц, говоря о религии, считал: «сила религиозной морали состоит в том, что она утоляет жажду непосредственной, добровольной связи между людьми. Люди ненавидят казёнщину 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 подчеркнутым личным доброжелательством, 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 полеросло, сметая ничтожные преграды между людьми и обнажая от лицемерных фраз преграды действительные, требующие уничтожения. Революция есть слияние общественного дальнего действия с близким действием. 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, возможен реальный рост нравственности? Согласны ли Вы с его позицией? Ответ аргументируйте.

Задание № 6.

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

1. Какие основные признаки нации формулируются в работе?
2. Какое определение в тексте дается понятию «нация»?
3. Чем отличается нация от племенной и расовой общности?
4. С чем связывает автор возникновение наций?

5. Можно ли говорить о нации при отсутствии хотя бы одного из выделенных признаков?

«Что такое нация?

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

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

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

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

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

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

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

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

Разные территории повели к образованию разных наций.

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

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

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

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

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

Таким образом, мы исчерпали все признаки нации.

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

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

Задание № 7.

Современный российский философ И.А. Гобозов отмечает:

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

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

Задание № 8.

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

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

Задание № 9.

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

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

Задание № 10.

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

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Иностранный язык (английский язык)»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	5
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	13
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	14

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Иностранный язык» (английский язык) составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Дисциплина «Иностранный язык» (английский 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 подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 и 2 семестрах

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование 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:

- сформировать знания, умения и практический опыт применения современных коммуникативных технологий, в том числе на иностранном языке, для академического и профессионального взаимодействия
- решать стандартные задачи профессиональной деятельности, используя иностранный язык в своей специальности: понимать оригинальную монологическую и диалогическую речь, вести беседу и демонстрировать коммуникативные умения при непосредственном общении в деловой среде; вести поиск иноязычной информации на заслуживающих доверия сайтах

- сформировать понятие языка как системы: знать нормы правила функционирования языковых единиц разных уровней, базовую и дополнительную лексику, грамматический минимум в объеме, необходимом для эффективной коммуникации в сфере профессиональной деятельности;

- сформировать знание основных норм, функциональных стилей, аспектов взаимодействия в деловой среде на языке коммуникации

- приобрести практический опыт адекватного реагирования в ситуациях бытового, академического и профессионального общения;

- научиться правильно, непротиворечиво и аргументировано строить устную и письменную речь, применяя в практической деятельности основные коммуникативные формулы и клише для практического осуществления групповой коммуникации на иностранном языке.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенции)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4	УК-4.1. Демонстрирует знание основных норм, функциональных стилей, аспектов взаимодействия в деловой среде на языке коммуникации	нормы, правила функционирования языковых единиц разных уровней, базовую и дополнительную лексику, грамматический минимум в объеме, необходимом для эффективной коммуникации в сфере профессиональной деятельности; основные функциональные стили иностранного языка, структуру речи и ее варианты	читать и переводить иноязычные тексты профессиональной направленности; свободно выражать свои мысли и использовать этикетные формулы в устной и письменной речи в условиях межкультурной коммуникации	адекватно реагировать в ситуации бытового, академического и профессионального общения	<u>Контактная работа:</u> Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
		УК-4.2. Умеет правильно, непротиворечиво и аргументированно строить устную и письменную речь	основные коммуникативные формулы и клише для практического осуществления групповой коммуникации на иностранном языке; стратегии речевого этикета, необходимые для коммуникации в деловой среде	понимать оригинальную монологическую и диалогическую речь, вести беседу и демонстрировать коммуникативные умения при непосредственном общении в деловой среде; вести поиск иноязычной информации на заслуживающих доверия информационных ресурсах	устного и письменного изложения базовых знаний в общении с представителями и различных культур, учитывая особенности этнокультурного, конфессионального, социального контекста	
		УК-4.3. Владеет навыками создания и анализа устной и письменной деловой речи с позиции коммуникативной эффективности	основные нормы (в том числе грамматические), особенности устной и письменной деловой речи	грамотно и четко формулировать собственные мысли с учетом норм иностранного языка, норм речевого этикета	устной и письменной деловой речи с позиции коммуникативной эффективности	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА	
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки			
1 семестр												
Тема 1. Личная информация. Моя семья и друзья. Мой рабочий день.		1								26	Доклад-презентация /25	
Тема 2 Мой город, страна, мир. Где пообедать, отдохнуть, встретиться с друзьями		1								26	Доклад-презентация /25	
Тема 3. Работа и досуг. Деловая и туристическая поездка		1								26	Доклад-презентация /25	
Тема 4. Мои планы и воспоминания.		1								26	Доклад-презентация /25	
Всего:		4								104	100	
Контроль, час	-										Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	108											
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	3											
2 семестр												
Тема 5. Жизнь в большом городе. Транспорт. Столица страны изучаемого языка		1								28	Доклад-презентация /25	
Тема 6. Знакомство с миром искусства. Культурные связи со страной изучаемого языка		1								28	Доклад-презентация /25	
Тема 7. Деловая встреча,		1								28	Доклад-презентация /25	

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
<i>интервью в разных культурах</i>											
Тема 8. Типы деловой переписки. Жизнь в глобальном мире.		1								29	Доклад-презентация /25
Всего		4								113	100
Контроль, час	27									Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	144										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	4										
Всего		8								217	2*100
Контроль, час	27									Зачет и Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	252										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	7										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Личная информация. Моя семья и друзья. Мой рабочий день.

Специфика артикуляции звуков, интонации, акцентуации и ритма нейтральной речи в английском языке; основные особенности полного стиля произношения, характерные для сферы профессиональной коммуникации. Порядок слов в английском предложении. To be. Указательные и вопросительные местоимения. *Персональные данные. (PERSONAL INFORMATION)*. Образование и употребление настоящего продолженного времени. Местоимения. Безличные предложения *приглашаем друзей. (INVITE YOUR FRIENDS)*. Образование и употребление простого прошедшего времени. Неправильные глаголы. Степени сравнения прилагательных. *В кругу семьи. (FAMILY CIRCLE)*. Образование и употребление настоящего совершенного времени.

Тема 2. Мой город, страна, мир. Где пообедать, отдохнуть, встретиться с друзьями.

За что я люблю этот город. (WHY I LOVE THIS CITY). Образование и употребление простого будущего времени. Придаточные предложения условия и времени. *Письмо из Голден-Бич. (A LETTER FROM GOLDEN BEACH)*. Образование и употребление прошедшего продолженного времени. Модальные глаголы (can, may, must и их эквиваленты). Исчисляемые и неисчисляемые существительные.

Тема 3. Работа и досуг. Деловая и туристическая поездка

(WORK AND LEISURE). Образование и употребление прошедшего продолженного времени. Модальные глаголы (can, may, must и их эквиваленты). *Деловая поездка. (A BUSINESS TRIP)*. Прошедшее совершенное время. Значение и употребление. Исчисляемые и неисчисляемые существительные.

Тема 4. Мои планы и воспоминания

Воспоминания. (LET ME REMEMBER). Прошедшее совершенное время. Значение и употребление

Обычный день. (A TYPICAL DAY). Образование и употребление простого будущего времени. Придаточные предложения условия и времени. *Где пообедать. (WHERE WOULD YOU LIKE TO EAT?)*. Образование и употребление простого будущего времени. Придаточные предложения условия и времени.

Тема 5. Жизнь в большом городе. Транспорт. Столица страны изучаемого языка

Движение транспорта. (TOO MUCH TRAFFIC).

Грамматика: Образование и употребление страдательного залога.

Настоящее совершенное. Предлоги времени.

Тема 6. Знакомство с миром искусства. Культурные связи со страной изучаемого языка.

Страдательный залог простых времен. (ENTER THE WORLD OF ARTS).

Тема 7. Деловая встреча, интервью в разных культурах
Интервью. (INTERVIEWS, INTERVIEWS).

Образование и употребление прошедшего совершенного и продолженного времени в активном и пассивном залоге. Согласование времен. Придаточные условия и времени, будущее время.

Тема 8. Типы деловой переписки. Жизнь в глобальном мире.

Первые впечатления. (FIRST IMPRESSIONS). Нормы делового этикета в деловой коммуникации.

Грамматика: Модальные глаголы should / ought.

Сослагательное наклонение. Типы условных предложений. Прошедшее совершенное и Прошедшее совершенное и продолженное. Согласование времен.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как семинары, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

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 сокурсников.

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 материал, 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 организации самостоятельной работы

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

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

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

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами

периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

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

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

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

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

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

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Личная информация. Моя семья и друзья. Мой рабочий день</i>	Образование и употребление настоящего продолженного времени. Местоимения. Безличные предложения	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада-презентации	Доклад-презентация
<i>Тема 2. Мой город, страна, мир. Где пообедать, отдохнуть, встретиться с друзьями.</i>	Упражнения: Прошедшее продолженное время. Исчисляемые и неисчисляемые существительные. Модальные глаголы Лексика по теме «Приглашаем друзей», чтение и перевод текста,	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада-презентации	Доклад-презентация
<i>Тема 3. Работа и досуг. Деловая и туристическая поездка</i>	Лексика по теме «Письмо из Голден-Бич», чтение и перевод текста, подготовка ведения диалога на тему. Упражнения: Прошедшее продолженное время. Исчисляемые и	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада-презентации	Доклад-презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
	неисчисляемые существительные. Модальные глаголы		
Тема 4. <i>Мои планы и воспоминания</i>	Упражнения: Придаточные условия и времени, будущее время.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада- презентации	Доклад-презентация
Тема 5. <i>Жизнь в большом городе. Транспорт. Столица страны изучаемого языка</i>	Лексика по теме «За что я люблю этот город», правила проведения презентации (вступление). Упражнения: Настоящее совершенное. Предлоги времени.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада- презентации	Доклад-презентация
Тема 6. <i>Знакомство с миром искусства. Культурные связи со страной изучаемого языка.</i>	Лексика по теме «Знакомство с миром искусства», чтение и перевод текста, Упражнения: Простые времена Страдательного залога.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада- презентации	Доклад-презентация
Тема 7. <i>Деловая встреча, интервью в разных культурах.</i>	Упражнения: Придаточные условия и времени, будущее время. Лексика по теме «Работа и досуг», чтение и перевод текста, Лексика по теме «Интервью», чтение и перевод текста,	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада- презентации	Доклад-презентация
Тема 8. <i>Типы деловой переписки. Жизнь в глобальном мире..</i>	Упражнения: Прошедшее совершенное и Прошедшее совершенное и продолженное. Согласование времен	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада- презентации	Доклад-презентация

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Тунникова, В. А. Иностранный язык : учебное пособие : [16+] / В. А. Тунникова, Т. В. Макаренко, Е. В. Рябикина ; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2021. – 78 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=682206>

2. Кисель, И. Ф. Иностранный язык (английский язык) : учебное пособие по направлению подготовки «Экономика» : [16+] / И. Ф. Кисель ; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2021. – Часть 2. – 96 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=686251>

Дополнительная литература

1. Ивина, Л. В. Стратегия и планирование в PR : учебное пособие по английскому языку по дисциплинам «Практикум по профессиональной коммуникации первого (второго) иностранного языка» и «Практикум по культуре речевой коммуникации первого (второго) иностранного языка» : [16+] / Л. В. Ивина, Н. Ю. Мороз, О. В. Перлова ; Московский государственный лингвистический университет (МГЛУ). – Москва : Московский государственный лингвистический университет (МГЛУ), 2023. – 98 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710525>

2. Vocabulary Launcher : учебное пособие по практическому курсу первого иностранного языка : [16+] / Е. М. Кирсанова, Е. В. Дроздова, И. А. Бирюкова, Д. Н. Серозеева ; Московский государственный лингвистический университет (МГЛУ). – Москва : Московский государственный лингвистический университет (МГЛУ), 2023. – 234 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710653>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Официальный сайт Британского совета.	British Council Russia
2.	Официальный сайт газеты “FinancialTimes”.	http://www.ft.com
3.	Официальный сайт BBC.	BBC Earth Home
4.	Официальный сайт BBC (подкасты).	https://www.theguardian.com/media/bbc

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе

комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Доклад-презентация	25-15 – доклад выполнен в соответствии с заявленной темой, презентация легко читаема и ясна для понимания, грамотное использование специальной терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии; 14-5 – не корректное оформление презентации, грамотное использование специальной терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии; 4-1 – отсутствие презентации, докладчик испытывал затруднения при выступлении и ответе на вопросы в ходе дискуссии

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные темы докладов и презентаций:

1. Daily routines around the world.
2. Daily routines in your culture.
3. My favorite restaurant.
4. Eating traditions around the world.
5. Talking about business
6. My time off.
7. Business trip.
8. Getting around.
9. British business etiquette.
10. American Business Etiquette.
11. World media.
12. Interviews.
13. People at the office
14. International business and cooperation
15. world Currencies

Примерные задания к семинару:

Задание 1.

1. Прочитайте и письменно переведите оригинальный текст с английского на русский язык.

A traveller who had been riding in the rain and was wet through, arrived at

a small hotel in the country. There was only one fireplace in the hall and a lot of people around it. The traveller thought of a plan how to get warm. He asked the hotel owner to take some fish to his horse. The hotel owner was surprised but the traveller insisted and the hotel owner did as he was asked. All the people rushed out to see the horse eat fish. The traveller had the fireplace all to himself and felt comfortable. When the hotel owner returned he said, "I was sure horses do not eat fish." — "Then why did you take it to my horse?"

Вопросы:

1. Why did the hotel owner try to feed the horse with fish?
2. Why did the traveller ask him to do it?

II. Поставьте вопрос к подчеркнутому члену предложения.

The traveller thought of a plan how to get warm.

III. Раскройте скобки, употребив правильную глагольную форму.

Once John Smith and his wife Mary who (1 — live) in a small house in the mountains, (2 — find) a dog. Though the dog (3 — be) weak and hungry, he (4 — not eat) anything in the presence of his new masters. Several days later the dog (5 — disappear). John and Mary (6 — leave) alone. But one day when Smith (7 — travel) in a train, he (8 — see) his dog running along the road. He (9 — get) off the train at the next station, (10 — buy) a piece of meat, (11 — catch) the dog and (12 — bring) him home again. There the dog (13 — tie) up for a week.

The dog (14 — escape) several times and each time he (15 — run) north. At last the dog (16 — decide) to stay at the cottage but a long time (17 — pass) before Smith and his wife (18 — can) touch him. They (19 — call) him Wolf.

One summer a stranger (20 — come) to the cottage. As soon as the dog (21 — see) him, he (22 — rush) to the stranger and (23 — lick) his hands. Then the stranger (24 — say): "His name (25 — be) not Wolf. It (26 — be) Brown. He (27 — be) my dog." Mary (28 — ask) to leave the dog with them. But the stranger (29 — refuse) and (30 — say) that the dog (31 — must) decide it himself. "I (32 — say) goodbye and (33 — go) away. If he (34 — want) to stay, let him stay." For some time Wolf (35 — watch) the man go. Then he (36 — rush) after him and (37 — try) to stop him. Then the dog (38 — run) back to Smith and his wife (39 — try) to drag Smith after the stranger. He (40 — want) to be at the same time with the old and the new master. Finally the dog (41 — lie) down at the feet of Smith. Mary (42 — be) happy.

IV. Выберите правильный вариант.

1. I... glasses since I was a child,
a) wear, b) wore, c) am wearing, d) have been wearing.
2. When the phone rang, I... dinner.
a) cook, b) was cooking, c) had been cooking, d) have been cooking.
3. He usually had dinner at 4 p.m., ... ?
a) had he, b) hadn't he, c) did he, d) didn't he.
4. He works ... and makes good progress.
a) hard, b) hardly, c) good, d) badly.
5. He reminds me ... someone I knew in the army.

- a) of, b) to, c) from, d) about.
6. Mary is here. Where are ... ?
a) other, b) others, c) the others, d) another.
7. What ... bad weather we are having today!
a) the, b) a, c) an, d) — .
8. Did you read ... English biblioclubs at school?
a) some, b) many, c) much, d) none.
9. I want to know what ...,
a) are you doing, b) were you doing, c) will you do, d) you are doing.
10. I've made ... mistakes now than I made last time.
a) few, b) a few, c) fewer, d) less.
11. Can ... of you help me?
a) some, b) any, c) somebody, d) anybody.
12. This translation is twice as
a) easy, b) easier, c) the easiest, d) much easier.
13. We ... two compositions this month.
a) write, b) wrote, c) were writing, d) have written.
14. I had a feeling that somebody ... there before.
a) is, b) was, c) has been, d) had been.
15. She won't see him ... he phones her.
a) except, b) after, c) unless, d) because.
16. ... only one theatre and two cinemas in this city ten years ago.
a) there is, b) there was, c) there are, d) there were.
17. My watch....
a) stops, b) has stopped, c) have stopped, d) stop.
18. Do you know when he ... ?
a) comes, b) will come, c) shall come, d) come.
19. I don't have any pets. Neither
a) she does, b) does she, c) is she, d) does she have.
20. His parents didn't let him ... TV late.
a) to watch, b) watch, c) watching, d) watched.

V. Переведите на английский язык.

1. Москва была основана Юрием Долгоруким.
2. Небо темное, может пойти дождь.
3. Мы не знали, что он собирается нас навестить.
4. Кто знает прогноз погоды на завтра?
5. Нам не пришлось долго ждать их.

VI. Выберите правильный ответ.

1. What's the name of the most famous clock in Britain?
a) Big Albert, b) Big Stephen, c) Big Wren, d) Big Ben.
2. What's tartan?
a) a dish, b) a pattern of the kilt, c) a bird, d) a dance.
3. Where is Glasgow situated?
a) in Scotland, b) in Wales, c) in England, d) in Northern Ireland.
4. What's the name of the London underground?

- a) Metro, b) Tube, c) Subway, d) Underground,
5. What is the nickname of the Liberal Party?

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

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

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
результате освоения дисциплины	-Менее 50 (неудовлетворительно) – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

1 семестр - зачет

Задания 1 типа.

1. Личные, указательные и притяжательные местоимения.
2. Глагол to be. Простое предложение. Общий вопрос.
3. Исчисляемые и неисчисляемые существительные.
4. Понятие артикля. Определенный и неопределенный артикль.
5. Имя прилагательное. Место прилагательного в предложении.
6. Предлоги from, in для выражения падежных отношений.
7. Имя существительное. Множественное число существительных.
8. Предлоги места on, near, at, under, below, above.
9. Повелительное наклонение.
10. Типы вопросов. Разделительный вопрос.
11. Глагол to have (got).
12. Неопределенные местоимения some, any, no, all.
13. Типы вопросов. Альтернативный вопрос.
14. Притяжательный падеж имен существительных.
15. Структура простого утвердительного, отрицательного, вопросительного предложения.
16. Простые неличные формы глагола: Participle I (Present Participle).
17. Простые неличные формы глагола: Participle II (Past Participle).
18. Безличные и неопределенно-личные предложения.
19. Употребление оборотов There is/There are.
20. Образование и употребление Present Simple.
21. Образование и употребление Present Continuous.
22. Образование и употребление Past Simple.
23. Образование и употребление Past Continuous.
24. Модальные глаголы.
25. Образование и употребление Future Simple.

Задания 2 типа.

1. Сравнение употребления Present Simple и Present Continuous и приведите примеры
2. Проанализируйте Present Continuous глаголы действия и состояния. Приведите примеры
3. Сопоставьте способы выражения будущего времени и

приведите примеры.

4. Сравнить употребление Past Simple и Past Continuous и приведите примеры.

5. Сравнить употребление определенного и неопределенного артиклей и приведите примеры.

6. Сравнить согласование времен в разных типах сложных предложений. Приведите примеры.

7. Проанализируйте конструкции. Приведите примеры.

8. Сравнить употребление Active и Passive voice и приведите примеры

9. Сравните употребление Past Perfect и Past Perfect Continuous и приведите примеры.

10. Сравните употребление Conditionals 0, 1, 2 и 3. Приведите примеры

11. Сравнить употребление герундия и инфинитива и приведите примеры.

12. Сравните употребление модальных глаголов и приведите примеры.

13. Сопоставьте употребление артиклей в названиях стран, национальностей, жителей страны и языков. Приведите примеры

14. Проанализируйте употребление артиклей с уникальными существительными. Приведите примеры.

15. Сравнение употребления Past Simple и Present Perfect. Приведите примеры.

16. Сравните употребления Present Perfect и Present Perfect Continuous и приведите примеры.

17. Сравните употребление Past Perfect и Past Perfect Continuous и приведите примеры.

18. Сравните употребление Participle I и Participle II и приведите примеры.

19. Предлоги, выражающие временные отношения. Приведите примеры.

20. Обобщите предлоги, выражающие пространственные отношения. Приведите примеры.

21. Рассмотрите Возвратные местоимения. Приведите примеры

22. Сравните употребление притяжательных местоимений и абсолютной формы притяжательных местоимений. Приведите примеры .

23. Обобщите Личные местоимения. Приведите примеры

24. Сослагательное наклонение. Приведите примеры

25. Употребление глагола Have и конструкции Have got. Сравните.

Задания 3 типа

Задание №1.

Read and translate the text.

The State Tretyakov Gallery is one of the best-known art galleries in

Russia. It takes its name from Pavel Tretyakov, a Moscow merchant. In the 19th century Tretyakov collected Russian paintings. He visited all the exhibitions and art studios and bought the best pictures. In 1881 Tretyakov opened his collection in St. Petersburg to the public, 11 years later he donated it to the city of Moscow. Since then the gallery has received hundreds of paintings from other museums and private collections. The Tretyakov Gallery reflects the whole history of Russian paintings from the 11th century to the present day. Every year the Tretyakov Gallery attracts millions of visitors. It's considered to be not only an art gallery, but also a large cultural and educational center.

Задание №2.

Read the sentences. Answer the question.

Eating the sushi

Pick the sushi up and dip it fish-side down in the soy sauce. Do not put the rice into the sauce, this will make it too wet and difficult to eat. Put the sushi in your mouth fish-side down too, as it is the flavour of the fish, not the rice, that you want to taste first. You should really eat the sushi piece in one go, or maybe two. Try not to leave any food on your plate. It is considered especially rude to leave rice.

In how many bites should you eat sushi?

Задание №3.

Read the text and finish the sentence.

The story of the Fair Trade movement goes back to 1988, when a Dutch development agency first imported coffee from Mexico under the brand name Max Havelaar, and sold it in supermarkets. The idea was to allow the production of the coffee to get a fairer share of the profit its sales generated, something which conventional trade wasn't doing.

Since then, the Fair Trade movement has grown, and now gives wealthy consumers around the world a way to reduce poverty and provide economic stability in developing countries.

The company's idea is to ...

Задание №4.

Fill in the gaps.

-My name ____ Philip.

-Hi! Nice to ____ you!

-How ____ are you?

-I ____ twenty.

-Where ____ you from?

-I ____ from Russia.

Задание №5.

Match the first part of the compound word to the second part

1 over	a card
2 chewing	b height
3 credit	c phone
4 medium	d gum

2 семестр - экзамен

Задания 1 типа.

1. Образование и употребление Present Simple.
2. Образование и употребление Present Continuous.
3. Наречия a lot, many, much, few, a few.
4. Порядковые и количественные числительные.
5. Предлоги места next to, between, opposite, behind, in front of.
6. Типы вопросов. Специальные вопросы.
7. Предлоги времени at, on, in.
8. Именные придаточные предложения.
9. Образование и употребление Present Perfect.
10. Имя прилагательное. Степени сравнения прилагательных.
11. Образование и употребление Past Perfect.
12. Косвенная речь.
13. Страдательный залог.
14. Употребление герундия и инфинитива.
15. Причастия, деепричастия, отглагольные прилагательные (complex subject).
16. Сложное дополнение (complex object).
17. Употребление глаголов Do и Make.
18. Употребление глаголов Say и Tell.
19. Согласование времен.
20. Образование и употребление Present Perfect Continuous.
21. Порядок слов. Инверсия.
22. Притяжательный падеж имен существительных.
23. Структура простого утвердительного, отрицательного, вопросительного предложения.
24. Модальные глаголы.
25. Образование и употребление Future Simple.

Задания 2 типа.

1. Сравните употребление Present Simple и Present Continuous.
2. Назовите способы выражения будущего времени и приведите примеры.
3. Сравните употребление Past Simple и Past Continuous.
4. Сравнить употребление определенного и неопределенного артиклей и приведите примеры.
5. Сравните употребление наречий a lot, many, much, few, a few. Приведите примеры.
6. Сравните употребление предлогов места next to, between, opposite, behind, in front of. Приведите примеры.
7. Сравнить употребление Active и Passive voice и приведите пример
8. Сравните употребление Past Perfect и Past Perfect Continuous и приведите примеры.
9. Сравните употребление Conditionals 0, 1, 2 и 3. Приведите примеры

10. Сравнить употребление герундия и инфинитива и приведите примеры
11. Сравните употребление модальных глаголов и приведите примеры.
12. Употребление артиклей в названиях стран, национальностей, жителей страны и языков. Приведите примеры
13. Употребление артиклей с уникальными существительными. Приведите примеры
14. Сравнение употребления Past Simple и Present Perfect. Приведите примеры.
15. Сравните употребления Present Perfect и Present Perfect Continuous и приведите примеры
16. Сравните употребление Past Perfect и Past Perfect Continuous и приведите примеры.
17. Сравните употребление Participle I и Participle II и приведите примеры
18. Сравните употребление глаголов Do и Make.
19. Сравните употребление глаголов Say и Tell.
20. Возвратные местоимения. Приведите примеры
21. Сравните употребление притяжательных местоимений и абсолютной формы притяжательных местоимений. Приведите примеры
22. Личные местоимения. Приведите примеры
23. Сослагательное наклонение. Приведите примеры
24. Употребление глагола Have и конструкции Have got. Сравните.
25. Сравните употребление модальных глаголов. Приведите примеры.

Задания 3 типа

Задание №1. Read and translate the text.

"Titanic" was released in 1997. It was directed, written and produced by James Cameron. Leonardo DiCaprio and Kate Winslet are the film stars. After this film Leonardo DiCaprio's career soared. Both actors got to be famous all over the world. For a long time "Titanic" was the highest-grossing film of all times. The film is based on the true story of Titanic, a huge passenger liner which wrecked during its first journey across the Atlantic. The film tells us a story of two people, Rose and Jack, who fell in love with each other on shipboard. Rose belonged to a high-class society, while Jack was an artist who won his ticket in a card game. "Titanic" is also a movie about money and its evils. With fine irony, Cameron has spent more dollars than any other filmmaker to make a film that denounces the rich.

Задание №2. Read the text and answer the question.

The French film *The Class* is an exhilarating example of how teachers around the world have been inspiring their students for generations. Since it hit the screens, the film has generated discussion about education both in France and abroad. Based on a novel by Francois Begaudeau, who has been teaching French for fifteen years, the film stars real students and also Begaudeau

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 state 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.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Безопасность жизнедеятельности»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	10
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	12

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Безопасность жизнедеятельности» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

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

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся способности решать проблемы обеспечения безопасности жизнедеятельности, грамотно и эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях и при ликвидации их последствий.

Задачи изучения дисциплины:

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

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

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
		первую помощь, принимает участие в восстановительных мероприятиях.				
Способен формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению и противодействовать им в профессиональной деятельности	УК-11	УК-11.3. Формирует представление о сущности, формах и методах борьбы с социально опасным явлением- экстремизмом в рамках безопасности жизнедеятельности.	основные понятия в области профилактики экстремизма и зависимых форм поведения; о кратком содержании основных экстремистских идеологий и концепций; о формах практической реализации экстремистских идей и воззрений.	последовательно и эффективно объяснять сущность, формы и опасность экстремизма для государства, общества и конкретного индивидуума; совершенствовать и развивать свои знания в области противодействия и профилактики экстремизма	по наиболее целесообразному реагированию на экстремистские призывы, лозунги и иные агитации сторонних лиц в процессе профессиональной деятельности.	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
		УК-11.4. Осуществляет действия по предотвращению возникновения крайней формы экстремизма- терроризма; принимает меры по их предотвращению и снижению отрицательных эффектов в случае возникновения такого события.	различные интерпретации терроризма как социального явления; причины и особенности проявления современного терроризма основы организации террористической деятельности; средства и способы противодействия террористической деятельности.	разрабатывать и реализовывать меры и механизмы профилактики и предупреждения терроризма в процессе профессиональной деятельности.	оценки основных возможностей террористической активности, а также характера террористических вызовов и угроз личности, общества и государства.	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Человек и среда обитания	1									17	Реферат/25
Тема 2. Безопасность производственной деятельности.	1									17	Реферат/25
Тема 3. Безопасность в чрезвычайных ситуациях. Гражданская оборона.	1									17	Реферат/25
Тема 4. Управление безопасностью жизнедеятельности	1									17	Реферат/25
Всего:/сем.	4									68	100
Контроль, час	-										Зачет
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

4. 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 видеодисплейными терминалами и ПЭВМ. Идентификация вредных факторов среды и средства защиты от них. Средства снижения травмоопасности и вредного воздействия технических систем. Безопасность и экологичность технических систем. Профессиональный отбор операторов технических систем. Психологические факторы при работе с информационными системами.

Тема 3. Безопасность в чрезвычайных ситуациях. 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.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, а также различные виды самостоятельной работы студентов по заданию 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 промежуточной аттестации.

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 организации 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 выносятся таблицы, графики, схемы и другие вспомогательные материалы, на которые имеются ссылки в тексте реферата.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

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

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

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

Работа с литературой (конспектирование)

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

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

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

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

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

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

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Человек и среда обитания</i>	Характерные состояния системы «человек-среда обитания». Критерии комфортности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата	Реферат
<i>Тема 2. Безопасность производственной деятельности.</i>	Идентификация вредных факторов среды и средства защиты от них. Средства снижения травмоопасности и вредного воздействия технических систем.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата	Реферат
<i>Тема 3. Безопасность в чрезвычайных ситуациях. Гражданская оборона.</i>	Прогнозирование и оценка поражающих факторов чрезвычайных ситуаций. Гражданская оборона и защита населения и территорий в чрезвычайных ситуациях.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата	Реферат
<i>Тема 4. Управление безопасностью жизнедеятельности.</i>	Системы контроля требований безопасности и экологичности. Экономические последствия и материальные затраты на обеспечение безопасности жизнедеятельности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата	Реферат

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Безопасность жизнедеятельности : учебник / Э. А. Арустамов, А. Е. Волощенко, Н. В. Косолапова, Н. А. Прокопенко ; под ред. Э. А. Арустамова. – 26-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 446 с. : ил., табл., схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720260>

2. Безопасность жизнедеятельности : учебник / В. О. Евсеев, В. В. Кастерин, Т. А. Коржинек [и др.] ; под ред. Е. И. Холостовой, О. Г. Прохоровой. – 6-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2024. – 452 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720230>

3. Молчанов, Н. А. Безопасность жизнедеятельности : учебник / Н. А. Молчанов ; Уральский государственный архитектурно-художественный университет (УрГАХУ). – Екатеринбург : Уральский государственный архитектурно-художественный университет (УрГАХУ), 2024. – 363 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=717842>.

Дополнительная литература:

1. Горбаткова, О. И. Проблема подросткового экстремизма в современных аудиовизуальных медиатекстах в синтагме трансформации российского общества (1992 – 2022) / О. И. Горбаткова. – Таганрог : ИП Ступин С.А., 2022. – 155 с. : ил., схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=695927>

2. Никифоров, Л. Л. Безопасность жизнедеятельности : учебное пособие / Л. Л. Никифоров, В. В. Персиянов. – 6-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2024. – 492 с. : ил., табл., схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720259>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Хроники катастроф.	http://www.chronicl.chat.ru/
2.	Катастрофы, стихийные бедствия, аварии, эпидемии. Солнечная и геомагнитная активность. /ежедневный обзор	http://www.disasters.chat.ru
3.	Каталог по безопасности жизнедеятельности.	http://www.eun.chat.ru
4.	Всё о терроризме и экстремизме	ekstremizm ru - Поиск (bing.com)
5.	НЦПТИ	Национальный центр информационного противодействия терроризму и экстремизму в образовательной среде и сети Интернет (ncpti.su)

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-

образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

№ п/п	Виды контактной работы, по которому проводится ТКУ/ оценочное средство	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Реферат	25-15 – работа сдана в указанные сроки, обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую

№ п/п	Виды контактной работы, по которому проводится ТКУ/ оценочное средство	Шкала и критерии оценки, балл
		проблему, логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, раскрыта тема реферата, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению; 14-10 – основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы; 9-5 – основные требования к реферату выполнены, но при этом допущены недочеты, например, имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, объём реферата выдержан более чем на 50%, имеются упущения в оформлении. 4-0 - тема не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы, допущены грубейшие ошибки в оформление работы.

***Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках
текущего контроля успеваемости***

Примерные темы рефератов:

1. Безопасность жизнедеятельности. Основные понятия БЖД. Принципы и методы достижения безопасности.
2. Здоровье человека. Факторы, влияющие на здоровье человека.
3. Микроклимат в производственных помещениях, его влияние на организм человека
4. Микроклимат в жилых помещениях, его влияние на организм человека
5. Вредные вещества, их классификация. Влияние вредных веществ на организм человека. ПДК.
6. Производственное освещение, его основные характеристики. Нормирование производственного освещения
7. Действие шума, ультра- и инфразвука на организм человека. Предельно допустимые уровни. Основные методы борьбы с действием шума, ультра- и инфразвука.
8. Действие шума, ультра- и инфразвука на организм человека в быту. Основные методы защиты.
9. Действие вибрации на организм человека. Нормирование вибрации. Основные методы борьбы с вибрацией.
10. Электромагнитное поле, его характеристики. Действие электромагнитных полей на организм человека. Нормирование и методы защиты.

11. Электромагнитная и радиационная безопасность в быту. Источники излучения, основные методы защиты
12. Ионизирующие излучения, их виды и физическая характеристика. Биологическое действие на организм человека. Защита от ионизирующих излучений
13. Электробезопасность. Действие электрического тока на организм человека. Основные способы и средства электрозащиты
14. Электробезопасность в жилых помещениях
15. Пожарная и взрывная безопасность. Показатели пожароопасности веществ и материалов. Горючесть. Огнегасительные вещества
16. Пожарная безопасность в жилых помещениях
17. Безопасность при работе с компьютером. Параметры микроклимата в помещениях.
18. Безопасность при работе с компьютером. Рабочее место оператора. Режим труда и отдыха
19. Оказание первой медицинской помощи при ранениях
20. Оказание первой медицинской помощи при ожогах и электротравмах
21. Чрезвычайные ситуации. Основные понятия. Классификация чрезвычайных ситуаций
22. Техногенные катастрофы, их стадии и последствия. Ликвидация последствий
23. Принципы обеспечения безопасности населения в чрезвычайных ситуациях
24. Экологическое право. Правовой режим природопользования и охраны окружающей среды
25. Экологическое право. Экологическое преступление. Виды ответственности за экологические правонарушения
26. Взаимодействие человека и среды обитания.
27. Эволюция среды обитания, переход к техносфере.
28. История и перспективы развития науки о безопасности жизнедеятельности.
29. Основные составляющие здорового образа жизни и их влияние на безопасность жизнедеятельности личности.
30. Здоровый образ жизни – основа укрепления и сохранения личного здоровья.
31. Факторы, способствующие укреплению здоровья.
32. Организация студенческого труда, отдыха и эффективной самостоятельной работы.
33. Двигательная активность и закаливание организма как составляющие здорового образа жизни.
34. Роль физической культуры в сохранении здоровья человека.
35. Пути сохранения репродуктивного здоровья общества.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачёта.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения 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 – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 - 89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. 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 оказывают сенсibiliзирующие вредные вещества?
9. Какое воздействие на организм человека оказывают канцерогенные

вредные вещества?

10. Какая вибрация оказывает на организм человека наиболее опасное воздействие?

11. Как подразделяются средства защиты по принципу защитного действия?

12. Какой сигнал оповещения передаётся с помощью сирен и прерывистых гудков?

13. Какой поражающий фактор ядерного взрыва является основным при воздействии на объекты?

14. Какой поражающий фактор ядерного взрыва является основным при воздействии на человека?

15. Какое средство индивидуальной защиты применяется для удаления с объектов аварийно химических опасных веществ?

16. Сколько времени работник должен непрерывно находиться на рабочем месте чтобы оно являлось постоянным?

17. К каким травмам по характеру воздействия относятся отравления?

18. К каким травмам по характеру воздействия чаще всего относятся ожоги?

19. Причины, условия и формы проявления экстремизма.

20. Причины, условия и формы проявления терроризма.

21. Виды терроризма и террористических актов.

22. Специфика религиозного экстремизма. Международный терроризм как глобальная проблема.

23. Влияние глобализации на рост экстремизма и терроризма.

24. Терроризм как крайняя форма проявления экстремизма.

25. Основные виды политического экстремизма.

Задания 2 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 источника 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 км². 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./км². 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./км². 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. Проведите анализ видов опасных ситуаций, которые могут быть созданы при попытке экстремистского акта.

22. Опишите научно обоснованные способы поддержания безопасных условий жизнедеятельности, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций быть созданы при попытке экстремистского акта.

23. Опишите риски, ресурсы и потенциал различных типов семей с детьми, а также членов семей в обществе с точки зрения влияния фактов экстремизма.

24. Найдите ошибку в перечисленных ниже правилах поведения при освобождении заложников: а) расположитесь подальше от окон, дверей и самих террористов б) если во время операции используется газ, защитите органы дыхания (шарфом, платком или косынкой) в) во время операции по освобождению, чтобы быстрее спастись, бегите навстречу сотрудникам спецслужб г) при освобождении выполняйте все требования сотрудников спецслужб.

25. Найдите ошибку в перечисленных ниже правилах поведения при обнаружении взрывного устройства: а) немедленно сообщите об обнаруженном подозрительном предмете в правоохранительные органы б) исключите использование мобильных телефонов, средств связи и другое, так как они способны вызвать срабатывание радиовзрывателя в) не

дожидаясь специалистов, унесите подозрительный предмет в безопасное место.

Задания 3 типа

1. Внутри корпуса аппарата температура составляет 95°C , а температура его наружной поверхности – 80°C . На сколько градусов необходимо понизить температуру наружной поверхности аппарата, чтобы с ней мог соприкасаться оператор?

2. Внутри корпуса аппарата температура составляет 115°C , а температура его наружной поверхности – 80°C . На сколько градусов необходимо понизить температуру наружной поверхности аппарата, чтобы с ней мог соприкасаться оператор?

3. Внутри корпуса аппарата температура составляет 50°C , а температура его наружной поверхности – 40°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°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 йодная 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?

21. Вы находитесь на занятии. Внезапно входят трое мужчин в масках и с оружием. Они объявляют, что вы являетесь заложниками. Ваши действия в данной ситуации?

22. Вы обнаружили оружие или взрывоопасные предметы, принадлежащие террористам. Ваши действия по сохранению личной безопасности и безопасности окружающих в подобной ситуации?

23. Вас захватили в заложники в здании или в салоне самолёта. Ваши действия по сохранению личной безопасности и безопасности окружающих в подобной ситуации?

24. На ваш телефон участились звонки с угрозами террористического

характера. Ваши действия по сохранению личной безопасности в подобной ситуации?

25. Вы находитесь в одном из магазинов торгового комплекса. В момент оплаты покупки на кассе вы услышали громкий хлопок, затем второй. В проходе магазина появились вооруженные люди, требующие всех присутствующих собраться в углу помещения и сообщили о захвате вас и других людей в заложники. Какие правила личной безопасности необходимо соблюдать Вам, чтобы снизить угрозу для вашего здоровья и жизни? Определите порядок Ваших действий в случае начала контртеррористической операции по высвобождению?

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Русский язык и культура речи»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	12
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	14

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Русский язык и культура речи» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Дисциплина «Русский язык и культура речи» посвящена изучению базовых понятий и представлений в области русского языка и культуры делового общения. Дисциплина обобщает и систематизирует знания студентов об устройстве и функционировании языка в различных сферах общественной деятельности, в том числе и в сфере деловых отношений; формирует общую систему теоретических представлений о нормах русского литературного языка; знакомит студентов со спецификой делового общения, основными функциями и средствами делового общения, помогает овладеть жанрами письменной деловой речи, а также развивает ряд практических умений и навыков, позволяющих студентам беспрепятственно включаться в процесс делового общения и устанавливать эффективные отношения с собеседником.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для успешного освоения образовательной программы.

Задачи изучения 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;

- формирование умения использовать знания техники аргументации в ходе деловой беседы, диспутов, дискуссий.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4	УК-4.1. Демонстрирует знание основных норм, функциональных стилей, аспектов взаимодействия в деловой среде на языке коммуникации	основные нормы русского литературного языка: орфоэпические, акцентологические, грамматические, лексические; основные функциональные разновидности русского литературного языка; слагаемые культуры деловой речи, которые оказывают наилучшее воздействие на адресата (точность, логичность, уместность, чистота, выразительность, богатство)	правильно произносить акцентологически трудные слова; употреблять слова в речи в соответствии с их значением, правильно образовывать формы слов, строить предложения и словосочетания в соответствии с синтаксическими нормами; осуществлять выбор языковых средств в зависимости от стилевой принадлежности текста	анализа и редактирования текстов различных функциональных стилей русского литературного языка с точки зрения нормативного построения, а также уместности и эффективности использования тех или иных языковых средств	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
		УК-4.2. Умеет правильно, непротиворечиво и аргументированно строить устную и письменную речь	технику аргументации, используемую в ходе деловой беседы, диспутов, дискуссий; последовательность и подготовку и проведения основных форм делового общения; этикетные формулы в устной и письменной коммуникации	выбирать языковые средства русского литературного языка в зависимости от условий и целей общения, а также в зависимости от формы речи (устная/письменная)	создания устных и письменных текстов, построенных в соответствии с коммуникативными задачами и сферой общения, в том числе деловой	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Тема 1. Культура речи и ее слагаемые	1	1								16	Реферат/25
Тема 2. Правильность речи: нормативный аспект. Основные приемы овладения грамотной речью.	1	1								16	Реферат/25
Тема 3. Качества культурной речи: точность, логичность, уместность, богатство.	1		1							16	Тест/25
Тема 4. Стили речи.	1		1							16	Тест/25
Всего:	4	2	2							64	100
Контроль, час	-									Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Культура речи и ее слагаемые

Определение понятия «культура речи». Нормативный, коммуникативный и этический аспекты культуры речи. Формы русского национального языка. Литературный язык, жаргон, просторечие: сферы использования и отличительные черты. Современный русский язык начала XXI века: основные тенденции развития и трансформации

Тема 2. Правильность речи: нормативный аспект. Основные приемы владения грамотной речью

Основные направления совершенствования навыков грамотного письма и говорения. Нормы произношения и ударения. Грамматические нормы русского языка. Речевые ошибки и способы их устранения. Лексические нормы. Термины как основа специального языка. Значение иноязычных слов, часто употребляемых в области политики, экономики, культуры. Особенности образования и употребления отдельных частей речи: анализ наиболее распространенных ошибок. Синтаксические нормы. Основные нарушения синтаксических норм.

Тема 3. Качества культурной речи: точность, логичность, уместность, богатство.

Характеристика основных качеств культурной речи. Типичные недостатки в построении текстов: чрезмерная сложность для восприятия, двусмысленность (нарушения логики: предложения не понятны или требуют дополнительных усилий для однозначного понимания). Необходимость учёта фактора адресата в речи. Причины возникновения и способы устранения неоднозначности в тексте. Логические ошибки как результат неправильного словоупотребления. Речевая избыточность и речевая недостаточность. Причины коммуникативных неудач.

Тема 4. Стили речи.

Функциональные стили русского литературного языка. Основные жанры, черты, сфера функционирования официально-делового стиля. Подстили официально-делового стиля.

Сфера, функции, лексика, основные черты и жанры научного стиля. Аннотация, реферат, конспект, тезисы. Требования к стилю и оформлению научно-учебных работ (реферат, курсовая, дипломная работа).

Публицистический стиль как средство воздействия на аудиторию: черты, жанры, сфера использования. Специфика стиля рекламы. Жанры публицистического стиля: статья, эссе, интервью, обзор.

Художественный стиль речи и его особенности.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО

ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, практикум 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.

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 сокурсников.

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 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 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 рекомендации по выполнению 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 выносятся 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.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Культура речи и ее слагаемые</i>	Формы русского национального языка. Литературный язык, жаргон, просторечие: сферы использования и отличительные черты.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата	Реферат
<i>Тема 2. Правильность речи: нормативный аспект. Основные приемы овладения грамотной речью.</i>	Речевые ошибки и способы их устранения.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата	Реферат
<i>Тема 3. Качества культурной речи: точность, логичность, уместность, богатство.</i>	Характеристика основных качеств культурной речи.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Выполнение тестового задания	Тест

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
Тема 4. Стили речи.	Публицистический стиль как средство воздействия на аудиторию: черты, жанры, сфера использования. Специфика стиля рекламы. Жанры публицистического стиля: статья, эссе, интервью, обзор.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Выполнение тестового задания	Тест

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Фомина, О. А. Русский язык и культура речи : учебно-практическое пособие : [16+] / О. А. Фомина, О. Ю. Потанина, И. В. Щербакова ; науч. ред. Н. В. Ковальчук. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 60 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=683118>

2. Елкина, М. В. Русский язык и культура речи : учебно-методическое пособие : [16+] / М. В. Елкина, Т. В. Слепцова ; Сибирский государственный университет физической культуры и спорта. – Омск : Сибирский государственный университет физической культуры и спорта, 2021. – 125 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=690233>

3. Современный русский язык : учебник : [16+] / С. М. Колесникова, Е. В. Алтабаева, Л. П. Водясова [и др.] ; под ред. С. М. Колесниковой. – 3-е изд., испр. – Москва : ФЛИНТА, 2021. – 560 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=482454>

Дополнительная литература:

4. Трофимова, Г. К. Русский язык и культура речи / Г. К. Трофимова. – 9-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2022. – 161 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=56264>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование ресурса	Ссылка
1	Справочно-информационный портал ГРАМОТА.РУ – русский язык для всех.	http://www.gramota.ru/
2	Русский язык. Говорим и пишем правильно: культура письменной речи.	http://gramma.ru/
3	СЛОВАРИ.РУ – электронная библиотека словарей русского языка: толковые, иностранных слов,	http://slovari.ru/start.aspx?s=0&p=3050

	орфографический, семантический.	
4	Национальный корпус русского языка; обладает сервисом анализа частотности слова / выражения, в том числе по годам.	https://ruscorpora.ru/new/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

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

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1	Тест	25 баллов – 0-1 ошибка; 18 баллов – 1 ошибка; 17 баллов – 2 ошибки; 10 баллов – 3 ошибки; 9 баллов – 4 ошибки; 5 баллов – 5 ошибок; 4 балл – 8 ошибок; 0 баллов – более 8 ошибок.
2	Реферат	25-18 – работа сдана в указанные сроки, обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, раскрыта тема реферата, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению; 17-10 – основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы; 9-5 – основные требования к реферату выполнены, но при этом допущены недочеты, например, имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, объем реферата выдержан более чем на 50%, имеются упущения в оформлении. 4-0 - тема не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы, допущены грубейшие ошибки в оформлении работы;

**Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках
текущего контроля успеваемости**

Примерные темы рефератов

1. «Национальный язык» или «Литературный язык»?
2. Основные признаки литературного языка
3. Нелитературные формы национального языка.
4. «Территориальный диалект» и «говор»
5. «Профессиональные и социальные диалекты»
6. «Просторечие»
7. Молодежный сленг

Типовой тест

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.

1. 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 полтора человека

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. Для какого стиля свойственно преимущественное употребление безличных, неопределенно-личных предложений и пассивных конструкций?

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 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 (поролевой) способностью.	2. На краю дороги стоял дуб ... Это был огромный в два обхвата дуб с обломанными давно, видно, суками и с обломанной кроной, заросшее 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

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 - 89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
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	терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. 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 (смещении 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 и дайте им характеристику.
18. Что такое реферат, курсовая работа, дипломная работа? К какому подстилю научного стиля относятся эти жанры?
19. Перечислите нелитературные формы национального языка.
20. Дайте определения понятиям «территориальный диалект», «профессиональные и социальные диалекты», «просторечие».
21. Каковы функции и основные функциональные черты научного стиля русского литературного языка? Расскажите о языковых особенностях научного стиля (лексических, морфологических, синтаксических).
22. Каковы функции и основные функциональные черты официально-делового стиля русского литературного языка? Расскажите о языковых особенностях официально-делового стиля (лексических, морфологических, синтаксических).
23. Каковы функции и основные функциональные черты публицистического стиля русского литературного языка? Расскажите о языковых особенностях публицистического стиля (лексических, морфологических, синтаксических).
24. Каковы основные стилистические черты разговорной речи?
25. Каковы правила создания документов? Что такое реквизиты?
26. 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. Расскажите о трех аспектах культуры речи.
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; равнодушие, 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 стандартизованности 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 – поручкой 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. Каковы правила ведения деловой беседы, совещания?

20. Что называется, «функциональной разновидностью», «функциональным стилем»? Какое значение здесь имеет слово *функциональный*?

21. Что такое хрия? Как можно использовать хрию при подготовке текста выступления?

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 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

Перепишите словосочетания, раскрывая скобки. Прокомментируйте выбор той или иной падежной формы.

Приехать по (окончание института); возвратиться по (завершение строительства); приступить к обязанностям по (истечение срока стажировки); зарегистрироваться по (приезд в город); выспаться по (прилёт домой); поступать вопреки (совет); действовать согласно (приказ); совершенствовать формы ведения хозяйства по мере (развитие демократии и рыночных отношений); отложить решение впредь до (выяснение обстоятельств дела).

Задание 3.

Отредактируйте текст заявления.

Директору фирмы “Заря”
От Комова С.П.

Афанасьеву Ю.П.

Заявление.

Настоятельно прошу Вас дать мне отгул на 28.12.2008 в связи с причинами личного характера.

24.12.2020

Комов С. П.

Задание 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)

Задание 7. Выберите из приведённых ниже словосочетания и предложений те, который относятся к разговорному стилю. Составьте предложения с двумя словосочетаниями, часто используемыми в официально-деловом стиле.

Социальные процессы, представить объяснительную записку, вещество самопроизвольно загрязняется, математическая обработка данных, впечатляющий форум, давить на нервы, настоящим подтверждаю, характеристика прилагается, величественное сооружение, борьба за равноправие, статистические данные, Пенсионный фонд России, купить тушёнку, вопить без остановки, шахтёрская столица края, ранняя диагностика рака, геном человека, найти отклик в душах людей.

Задание 8. Составьте текст заявления о предоставлении Вам академического отпуска со всеми необходимыми реквизитами.

Задание 9. Основные типы норм русского литературного языка выделяются в соответствии с важнейшими языковыми уровнями и сферами использования языковых средств. Заполните пустые клетки таблицы, называя нормы русского литературного языка и приводя примеры их действия.

ПРАВИЛА	НОРМЫ	ПРИМЕРЫ
ПРОИЗНОШЕНИЯ	орфоэпические	а[ф'э]ра, что [што]
УДАРЕНИЯ		
УПОТРЕБЛЕНИЯ СЛОВ		
ОБРАЗОВАНИЯ ФОРМ СЛОВ		
ОБЪЕДИНЕНИЯ СЛОВ В СЛОВСОЧЕТАНИЯ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ		
НАПИСАНИЯ СЛОВ		
ПОСТАНОВКИ ЗНАКОВ ПРЕПИНАНИЯ В ПРЕДЛОЖЕНИИ		

Задание 10. Исправьте предложения, постройте их в соответствии с нормами официально-делового стиля

- 1. Я опоздал на пару по русскому из-за пробок на дорогах.*
- 2. Пусть пока до начала сентября 2020 года исполняет обязанности заместителя директора Петров И. А.*
- 3. Улик не нашлось, поэтому суд не стал рассматривать уголовное дело.*
- 4. Не могу прийти на занятия 12 мая в этом году, мне надо участвовать в соревновании в другом городе.*
- 5. По итогам уголовного дела три чиновника администрации*

Саратова, в том числе заместитель главы администрации, угодили за решетку за взяточничество.

Задание 11. Назовите использованные в приведённых ниже примерах полемические уловки или логические ошибки/манипуляции (подмена тезиса, усиление тезиса, утрированный контрпример, «подмазывание аргумента», аргумент к публике, изоляция, подмена возможностей, псевдопричинная связь, аргумент к человеку и т. п.) и предложите эффективный способ их отражения:

1. *Вы, как человек умный, не станете отрицать того факта, что моё предложение правильное.*

2. *Любой здравомыслящий человек поддержит мою, а не Вашу позицию.*

3. *И Вы, далекий от науки человек, пытаетесь что-то доказать.*

4. А: *По моему мнению, Временное Правительство (вариант — теперешний состав правительства) совершенно непригодно для управления страной.*

Б: *Что же, значит, по вашему мнению, надо опять вернуть Николая и Распутина?*

5. Б. *Ах, как я устала!*

В. *Но ведь сегодня же вам не пришлось много работать. Занавеси приделала Х. За покупками ходила Ф.*

Б. А! *Так ты называешь меня дармоедкой! Значит, я, по-твоему, дармоедка!*

6. *Как Вы могли так оценить мою презентацию? Я работал над ней день и ночь, не покладая рук!*

7. *Он получил премию и заболел. Не нужно было выдавать ему деньги.*

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Основы российской государственности»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	7
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	15
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	18

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Основы российской государственности» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Изучение дисциплины «Основы российской государственности» ориентировано на последовательное освоение студентами знаний, представлений, научных концепций, а также исторических, культурологических, социологических и иных данных, связанных с проблематикой развития российской цивилизации и её государственности в исторической ретроспективе и в условиях актуальных вызовов политической, экономической, техногенной и иной природы.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью дисциплины является формирование у обучающихся системы знаний, навыков и компетенций, а также ценностей, правил и норм поведения, связанных с осознанием принадлежности к российскому обществу, развитием чувства патриотизма и гражданственности, формированием духовно-нравственного и культурного фундамента развитой и цельной личности, осознающей особенности исторического пути российского государства, самобытность его политической организации и сопряжение индивидуального достоинства и успеха с общественным прогрессом и политической стабильностью своей Родины.

Задачи дисциплины:

– представить историю России в её непрерывном цивилизационном измерении, отразить её наиболее значимые особенности, принципы и актуальные ориентиры;

– раскрыть ценностно-поведенческое содержание чувства гражданственности и патриотизма, неотделимого от развитого критического мышления, свободного развития личности и способности независимого суждения об актуальном политико-культурном контексте;

– рассмотреть фундаментальные достижения, изобретения, открытия и свершения, связанные с развитием российской цивилизации, представить

их в актуальной и значимой перспективе, воспитывающей в гражданине гордость и сопричастность своей культуре и своему народу;

- представить ключевые смыслы, этические и мировоззренческие доктрины, сложившиеся внутри российской цивилизации и отражающие её многонациональный, многоконфессиональный и солидарный (общинный) характер;

- рассмотреть особенности современной политической организации российского общества, природу и специфику его трансформации, ценностное обеспечение традиционных институциональных решений и особую поливариантность взаимоотношений российского государства и общества в федеративном измерении;

- исследовать наиболее вероятные внешние и внутренние вызовы, стоящие перед российской цивилизацией и её государственностью в настоящий момент, обозначить ключевые сценарии её перспективного развития;

- обозначить фундаментальные ценностные принципы (константы) российской цивилизации (единство многообразия, суверенитет (сила и доверие), согласие и сотрудничество, любовь и ответственность, созидание и развитие), а также связанные между собой ценностные ориентиры российского цивилизационного развития (такие как стабильность, миссия, ответственность и справедливость).

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	УК-5	УК-5.4. Демонстрирует толерантное восприятие социальных и культурных различий, уважительное и бережное отношение к историческому наследию и культурным традициям	фундаментальные ценностные принципы российской цивилизации, а также перспективные ценностные ориентиры российского цивилизационного развития	определять цивилизационный характер российской государственности, ее основные особенности, ценностные принципы и ориентиры	уважительного и бережного отношения к историческому наследию и культурным традициям	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
		УК-5.5. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп	ключевые смыслы, этических и мировоззренческих доктрин, сложившихся внутри российской цивилизации и отражающих ее многонациональный, многоконфессиональный и солидарный характер	находить и использовать необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп	саморазвития и взаимодействия с другими людьми	
		УК-5.6. Проявляет в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных	важнейшие достижения культуры и системы ценностей, социокультурные традиции, сформировавшиеся в ходе исторического	проявлять в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных	аргументированного обсуждения и решения проблем мировоззренческого, общественного и личного характера	

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
		социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира	о развития России в контексте истории и культурных традиций мира	групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира		
		УК-5.7. Сознательно выбирает ценностные ориентиры и гражданскую позицию; аргументировано обсуждает и решает проблемы мировоззренческого, общественного и личностного характера	особенности современной политической организации российского общества, ценностное обеспечение традиционных институциональных решений и особую поливариантность взаимоотношений российского государства и общества в федеративном измерении	адекватно воспринимать актуальные социальные и культурные различия, уважительно и бережно относиться к историческому наследию и культурным традициям	осознанного выбора ценностных ориентиров и гражданской позиции	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Современная Россия: цифры и факты	1	1	1							12	Тест/10 Эссе/10 Отчет по практикуму по решению задач /20
Тема 2. Герои страны, герои народа		1									
Тема 3. Философское осмысление России как цивилизации	1	1		1						12	Эссе /10 Отчет по ситуационному практикуму /10
Тема 4 Конституционные принципы и разделение властей	1	1		1						12	Доклад /10 Отчет по ситуационному практикуму /10
Тема 5. Сценарии развития российской цивилизации	1	1								12	Доклад /10 Отчет по ситуационному практикуму /10
Всего, час.	4	5	1	2						60	100
Контроль, час											Зачет
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Современная Россия: цифры и факты

Введение (структура дисциплины, ее цель и задачи, формы учебной работы). Современная Россия как геополитический феномен: ее границы, ландшафты, природные ресурсы, численность и состав населения, роль в международных отношениях. Самобытность народов и регионов России.

Тема 2. Герои страны, герои народа.

Выдающиеся деятели отечественной политики, науки, культуры в прошлом и настоящем. Биографии и достижения выдающихся личностей из российского прошлого и настоящего.

Тема 3. Философское осмысление России как цивилизации

Ценностные принципы российской цивилизации: подходы и идеи. Исторические особенности формирования российской цивилизации. Роль и миссия России в работах различных отечественных и зарубежных философов, историков, политиков, деятелей культуры.

Тема 4. Конституционные принципы и разделение властей

Основы конституционного строя России. Принцип разделения властей и демократия. Особенности современного российского политического класса. Генеалогия ведущих политических институтов, их история причины и следствия их трансформации. Уровни организации власти в РФ. Федерализация, причины данного процесса. Стадии федерализации в России. Конституционные принципы российского федерализма. Политический режим, основные критерии его определения. Особенности смешанной республики. Особенности политической власти и выполняемых ею функций

Тема 5. Сценарии развития российской цивилизации

Сценарии перспективного развития страны и роль гражданина в этих сценариях. Глобальные тренды и особенности мирового развития.

Техногенные риски, экологические вызовы и экономические шоки. Суверенитет страны и его место в сценариях перспективного развития мира и российской цивилизации. Ценностные ориентиры для развития и процветания России. Солидарность, единство и стабильность российского общества в цивилизационном измерении. Стремление к компромиссу, альтруизм и взаимопомощь как значимые принципы российской политики.

Ответственность и миссия как ориентиры личностного и общественного развития. Справедливость и меритократия в российском обществе. Представление об общественном (коммунитарном) характере

русской гражданственности, неразрывности личного успеха и благосостояния Родины.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, практикум по решению задач, ситуационный практикум, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

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

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

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

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 приступить к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;
- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по написанию 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.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материал, 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.

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. Современная Россия: цифры и факты	Современная Россия как геополитический феномен: ее границы, ландшафты, роль в международных отношениях.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к тестовому заданию. Подготовка к написанию эссе. Подготовка к практикуму по решению задач	Тест, Эссе, Отчет по практикуму по решению задач
Тема 2. Герои страны, герои народа	Биографии и достижения выдающихся личностей из российского прошлого и настоящего.		
Тема 3. Философское осмысление России как цивилизации	Роль и миссия России в работах различных отечественных и зарубежных философов, историков, политиков, деятелей культуры.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к написанию эссе. Подготовка к ситуационному практикуму	Эссе Отчет по ситуационному практикуму
Тема 4. Конституционные принципы и разделение властей	Федерализация, причины данного процесса. Стадии федерализации в России. Конституционные принципы российского федерализма. Политический режим, основные критерии его определения. Особенности смешанной республики.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка доклада Подготовка к ситуационному практикуму	Доклад, Отчет по ситуационному практикуму
Тема 5. Сценарии развития российской цивилизации	Солидарность, единство и стабильность российского общества в цивилизационном измерении. Стремление к компромиссу, альтруизм и взаимопомощь как значимые принципы российской политики. Ответственность и миссия как ориентиры личностного и общественного развития.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка доклада Подготовка к ситуационному практикуму	Доклад, Отчет по ситуационному практикуму

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Основная литература:

1. Багновская, Н. М. Культурология : учебник : [16+] / Н. М. Багновская. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 419 с. – Режим

доступа: по подписке. —

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710919>

2. Козырев, М. С. Принятие и исполнение государственных решений : учебник : [16+] / М. С. Козырев. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Директ-Медиа, 2023. — 316 с. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=703135>

3. Туфанов, Е. В. История России : учебник для студентов высших учебных заведений : [16+] / Е. В. Туфанов ; Ставропольский государственный аграрный университет. — Ставрополь : АГРУС, 2021. — 157 с. : ил., табл. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=701019>

4. Туфанов, Е. В. История России : учебник : [16+] / Е. В. Туфанов, И. Н. Карпенко ; Ставропольский государственный аграрный университет. — Ставрополь : АГРУС, 2022. — 160 с. : ил., табл. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=701020>

Дополнительная литература:

1. Барышева, А. Д. Культурология : шпаргалка : учебное пособие : [16+] / А. Д. Барышева ; Научная книга. — 2-е изд. — Саратов : Научная книга, 2020. — 40 с. : табл. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=578372>

3. Сорокун, П. В. История государства и права России : учебное пособие : [12+] / П. В. Сорокун. — 2-е изд., стер. — Москва : Директ-Медиа, 2023. — 196 с. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=700216>

4. Городилов, А. А. Государственное устройство и право : учебник : [16+] / А. А. Городилов. — Изд. 3-е, перераб. и доп. — Москва : Директ-Медиа, 2023. — 428 с. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696159>

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

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1	Федеральный исторический портал «История РФ»	https://histrf.ru/
2	Федеральный портал «Российское образование»	http://www.edu.ru/
3	Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент	http://ecsocman.hse.ru/
4	Российское историческое общество	https://historyrussia.org/
5	Международный патриотический интернет-проект «Герои страны»	https://warheroes.ru/
6	История Земли и человечества	https://history.eco/

7	Федеральный институт развития образования	firo.ranepa.ru
9	Проект «ДНК России»	https://znanierussia.ru/cinema/collections/dnk-rossii

6.3. 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;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института.

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ»

<https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации

<http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ/ оценочное средство	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Доклад	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. 7 – 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 5 – доклад выполнен в основном соответствии с требованиями, но не совсем правильно оформленных слайдов презентации, докладчик был «привязан» к тексту, докладчик испытывал затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся 0 - доклад не выполнен.
2.	Эссе	10-8 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет; 7-6 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; 5-4 – тема раскрыта не в полном объеме, замечаний по оформлению нет; 3-1 – тема раскрыта только частично, нарушены правила по оформлению; 0 – эссе не сделано либо полностью не соответствует теме.
3.	Практикум по решению задач	20 - 15 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ/ оценочное средство	Шкала и критерии оценки, балл
		формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 14 - 10 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 9 - 5 – 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; 4 - 3 – обучающийся подготовил работу самостоятельно или не завершил в срок, имеются ошибки в расчетах, выводы и ответы на вопросы отсутствуют. 0 - практикум не выполнен.
4.	Ситуационный практикум	10 - 5 – в решении кейса продемонстрированы: глубина понимания проблемной ситуации (полнота и корректность ее интерпретации); корректность использования фактических данных; владение терминологией; точность и корректность выводов; 4 - 1 – 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; 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.
5	Тест	10-8 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 7-5 – верные ответы составляют 80-50% от общего количества; 4-0 – менее 50% правильных ответов.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные темы докладов

1. Современные модели идентичности: актуальность для России.
2. Ценностные вызовы современного российского общества.

3. Патриотизм и традиционные ценности как сюжеты государственной политики.
4. Российское мировоззрение в региональной перспективе.
5. Ценностное начало в основном законе: конституционное проектирование в современном мире.
6. Что такое феномен коллективной памяти как он формируется и какие существуют его виды?
7. Русская идея по Соловьеву.
8. Идеи русского солидаризма.
9. Достоевский о всемирной отзывчивости русского духа.
10. Что значит фраза Тютчева «... в Россию можно только верить»?
11. Массовое общество и ценностный кризис.
12. Существует ли иерархия ценностей, или «каждому свое»?
13. Роль идеи «Москва – третий Рим» в становлении российской государственности и менталитета.
14. Представления о русском народе в русской литературе XIX-XXI вв.

Примерные темы эссе

1. «Мир, в котором зло одерживало бы верх над добром, не существовал бы или исчез бы». Э. Ренан
2. «Видеть и чувствовать – это быть, размышлять – это жить». У. Шекспир
3. «Наши взгляды, как наши часы: все они показывают разное время, но каждый верит только своим». А. Поп
4. «Всемирная история есть сумма всего того, чего можно было избежать». Рассел
5. «Жизнь имеет в точности ту ценность, которой мы хотим ее наделить». И. Бердяев
6. «Общество не обязательно соответствует политическим границам». С. Тернер
7. «Нам следовало бы стремиться познавать факты, а не мнения, и напротив, находить место этим фактам в системе наших мнений». Г. Лихтенберг
8. «Познание и жизнь неотделимы». Л. Фейхтвангер
9. «Полнота познания всегда означает некоторое непонимание глубины нашего неведения». Р. Милликен
10. «Приобретать познания еще недостаточно для человека, надо уметь отдавать их в рост». И. Гете
11. «Познать – это значит вполне понять всю природу». Ф. Ницше
12. «Есть два вида познания: одно посредством чувств, другое мысли». Демокрит

13. «Тот, кто не изучил человека в самом себе, никогда не достигнет глубокого знания людей». Н.Г. Чернышевский

14. «Общество – свод камней, который обрушился бы, если бы один не поддерживал другого». Сенека

15. «В безнравственном обществе все изобретения, увеличивающие власть человека над природой, - не только не благо, но несомненное и очевидное зло». Л. Толстой

16. «Без борьбы нет прогресса». Ф. Дуглас

17. «Человек вне общества или бог или зверь». Аристотель

18. «Человек не вещь, а живое существо, которое можно понять только в длительном процессе его развития. В любой миг своей жизни он еще не является тем, чем может стать, и чем он, возможно, еще и станет». Аристотель

19. «Если у человека есть «зачем» жить, он может выдержать любое «как». Ф. Ницше

20. «Ребенок в момент рождения не человек, а только кандидат в человеки». А. Пьерон

21. «Человек есть принципиальная новизна в природе». Н.А. Бердяев

Примерные тестовые задания

1 «Что такое Россия»

1. Площадь территории России составляет свыше _____ миллионов квадратных километров (при ответе используйте только цифры) (17)

2. Российская Федерация занимает первое место в мире:

а) по численности ледокольного флота

б) по численности населения

в) по протяженности границ

г) по валовому внутреннему продукту

3. Сколько океанов омывают берега России? (при ответе используйте только цифры) (3)

4. Какое озеро России является самым глубоким на планете и представляет собою крупнейший природный резервуар пресной воды? (Байкал)

5. Выберите из указанных ниже вариантов самое большое пресноводное озеро Европы:

а) Ладожское

б) Сайма

в) Балатон

г) Селигер

д) Женевское

6. Назовите самый западный регион России. (Калининградская область)

7. Назовите самый восточный город России, являющийся центром Чукотского автономного округа. (Анадырь)
8. Какое название носит самый южный город Российской Федерации, первое упоминание о котором восходит к VI в. до н.э.? (Дербент)
9. Самым северным населенным пунктом России является поселок городского типа _____. (Диксон)
10. Выберите самый большой по площади субъект Российской Федерации:
- а) Республика Саха (Якутия)
 - б) Тверская область
 - в) Чеченская республика
 - г) Хабаровский край
11. Этот населенный пункт на территории нынешней Ленинградской области некоторые историки называют первой столицей Древней Руси. (Старая Ладога)
12. Какой российский город называют столицей Урала? (Екатеринбург)
13. Какой город является столицей Татарстана? (Казань)
14. Какой город в допетровской Руси был ведущим в торговле со странами Азии?
- а) Воронеж
 - б) Царицын
 - в) Астрахань
 - г) Рязань
15. Какое звание объединяет перечисленные города: Москва, Санкт-Петербург, Новороссийск, Тула, Смоленск, Мурманск, Волгоград, Одесса, Керчь, Севастополь, Киев, Минск? (Город-герой)
16. Сколько национальностей и народностей входит в состав населения современной России?
- а) 89
 - б) между 150 и 200
 - в) около 100
 - г) более 500
17. Какой язык является государственным языком и языком межнационального общения Российской Федерации? (Русский)
18. К какой этноязыковой группе относятся ханты, манси, коми, удмурты, марийцы, карелы, саамы, мордва? (Финно-угорской, финно-угры)
19. Какая мировая религия преобладает в традиционной культуре Калмыкии, Бурятии, Тувы? (Буддизм)
20. Назовите самый многочисленный народ Российской Федерации. (Русские)
21. Какой народ, согласно переписям последних лет, представляет крупнейшее по численности национальное меньшинство

Российской Федерации? (Татары) 22. Если отсчитывать историю российской государственности от времен Рюрика и Вещего Олега, то она составит более _____ столетий (при ответе используйте только цифры). (11)

23. Какое из событий может рассматриваться как рубеж, за которым русская культура оказалась в состоянии культурного одиночества?

- а) крещение Руси
- б) гибель Византийской империи
- в) Отечественная война 1812 г.
- г) отмена крепостного права

24. Поход 1582–1585 гг. под предводительством атамана Ермака положил начало присоединению к Русскому государству Западной _____. (Сибири)

25. В каком столетии Русское государство вышло к берегам Тихого океана? (при ответе используйте только арабские цифры). (17)

26. Тенденции к обмирщению культуры в России начали отчетливо проявляться в _____ веке (при ответе используйте только арабские цифры). (17)

27. С каким событием связана установленная указом Президента РФ памятная дата «День российского парламентаризма» – 27 апреля?

- а) с открытием заседаний первого Земского собора в 1549 г.
- б) с началом работы в Москве в 1767 г. Уложенной комиссии
- в) с созывом в 1906 г. Первой Государственной Думы
- г) с созывом в Петрограде в 1918 г. Учредительного собрания

28. Упорядочьте названия научных и образовательных центров по времени их создания – от самого раннего к самому позднему:

- а) Московский университет
- б) Петербургская Академия наук
- в) Санкт-Петербургский практический технологический институт
- г) Царскосельский лицей (б-а-г-в)

29. Под каким названием известен музей древнего деревянного зодчества под открытым небом на Онежском озере?

- а) Витославицы
- б) Кижи
- в) Кивач
- г) Китеж

30. В каком городе России находится один из известнейших музеев мира – Государственный Эрмитаж? (Санкт-Петербург)

Типовые задания к практикуму по решению задач

Задание № 1.

1. Экономико-географическое положение Российской Федерации.

2. Демографические особенности расселения населения Российской Федерации.

3. Практическое задание: Составьте кроссворд на тему «Экономическая география России».

Образец выполнения практического задания:

1 М						
О						
С						
К						
В						
2А	В	Т	О	В	А	З

По вертикали:

1. Самый густонаселенный город страны

По горизонтали:

2. Крупнейшая машиностроительная компания страны.

Задание № 2.

1. Экономико-географическое положение Республики Крым.

2. Многообразие и многонациональность культуры Крыма: культура, религии, языки.

3. Практическое задание: Заполнить таблицу «Военные деятели Крыма и России, защитники Отечества в годы испытаний».

Образец выполнения практического задания:

<i>Военные деятели Крыма и России</i>	<i>Их заслуги награды рождения</i>	<i>Их Место награды рождения</i>	<i>Их заслуги награды рождения</i>	<i>Их Место награды рождения</i>
<i>1.Амет-Хан Султан – летчик-истребитель</i>	<i>603 боевых вылета, провел 150 воздушных боев, лично сбил 30 самолетов противника</i>	<i>Герой Советского Союза с вручением ордена Ленина и медали «Золотая Звезда»</i>		<i>Крым</i>

Задание № 3.

1. Героические личности и их роль в формировании российской государственности.

2. Патриотический подъем народов России в годы исторических испытаний.

3. Практическое задание: Заполните таблицу «Выдающиеся личности Крыма, Керчи».

Образец выполнения практического задания:

<i>Выдающиеся личности</i>	<i>Область их деятельности</i>	<i>Особый вклад в развитие страны</i>	<i>Время, в которое они жили</i>
<i>И.К. Айвазовский</i>	<i>Изобразительное искусство</i>	<i>Художник-маринист</i>	<i>Конец XIX – начало XX вв.</i>

Задание № 4.

1. Формационный подход: недостатки и достоинства.

2. Цивилизационный подход: достоинства и недостатки.

3. Практическое задание:

1) Найдите в списке черты, характерные для постиндустриального общества:

1) глобализация

2) изолированность отдельных народов и регионов планеты

3) сельское хозяйство составляет основную долю прибавочного продукта

4) экстенсивное производство

5) внедрение ресурсосберегающих технологий

6) общество информационное, развиты все виды коммуникации.

2) Верны ли суждения?

А. Цивилизация – это уровень общественного развития, определяемый уровнем развития средств производства и производительных сил.

Б. Цивилизация – это группа стран, объединённых общим уровнем развития культуры, технологий, степени освоения среды обитания.

1) верно только А

2) верно только Б

3) оба суждения верны

4) оба суждения неверны.

3) К сильным сторонам цивилизационного подхода относятся:

1) деление народов на прогрессивные и отстающие;

2) наличие антагонизма, необходимого для дальнейшего развития общества;

3) учитывается специфика различных регионов и культур;

4) духовный фактор является определяющим в развитии народов и регионов;

5) сторонниками цивилизационного подхода являются К. Маркс, Ф. Энгельс.

4) Из перечисленных характеристик выберите те, которые относятся к формационному подходу:

1) главная роль в историческом процессе отводится нравственности и духовному развитию народов;

2) существует магистральный путь развития общества;

3) критерий прогресса в обществе – производственная деятельность человека;

4) признак развития общества – это смена формаций;

5) в изучении общества учитывается специфика и уникальность народов и культур.

5) Расположите формации в правильной исторической последовательности:

1) первобытная, феодальная, рабовладельческая, капиталистическая, коммунистическая;

2) первобытнообщинная, рабовладельческая, феодальная, коммунистическая, капиталистическая;

3) первобытная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая, коммунистическая;

4) рабовладельческая, первобытная, феодальная, капиталистическая, коммунистическая.

Задание № 5.

1. Особенности цивилизационного развития России: преодоление раздробленности, переход от имперско-цивилизационного развития к федеративно-цивилизационному.

2. Принципы (константы) российской цивилизации: единство многообразия, суверенитет (сила и доверие), согласие и сотрудничество, любовь и ответственность, созидание и развитие.

3. Практическое задание: заполните сравнительную таблицу «Достоинства и недостатки цивилизационного подхода»:

Достоинства:	Недостатки:

Образец выполнения практического задания:

Достоинства:	Недостатки:
выделение культурных факторов отсутствие четкого единого критерия выделения цивилизаций	выделение культурных факторов отсутствие четкого единого критерия выделения цивилизаций

Задание № 6.

1. Основные мировоззренческие концепции отечественных философов: сравнительный анализ (А.Ф. Лосев, В.К. Шрейбер, М. Кирни, Л. Апостель и пр.) Взаимосвязь мировоззренческих концепций отечественных философов с современными духовными основами российского общества.

2. Значение коммуникационных практик и государственных решений в области мировоззрения (политика памяти, символическая политика и пр.).

3. Практическое задание: Установите соответствие между характеристиками и типами мировоззрений, которые они иллюстрируют: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца:

4.

<i>Характеристика</i>	<i>Мировоззрение</i>
<i>А) опирается на здравый смысл</i>	<i>1) обыденное 2) научное 3) мифологическое</i>
<i>Б) истинные причины многих явлений объясняются при помощи фантастических предположений, без учета причинно-следственных связей</i>	
<i>В) оформляется стихийно, в процессе житейского опыта</i>	
<i>Г) опирается на логику и доказательность</i>	
<i>Д) отличается такими чертами, как системность, высокая степень обобщения</i>	

Ответы впишите в таблицу:

<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>
....				

Задание № 7.

1. Понятие власти, легитимности и государства как политического института.

2. Современная государственно-политическая организация российского общества.

3. Практическое задание: Постройте схему: «Государственно-политическая организация российского общества», расположив и охарактеризовав следующие элементы:

а) форма правления;

- б) форма государственного устройства;
- в) политический режим;
- г) ветви власти;
- д) законодательная база.

Образец выполнения практического задания:

<i>Государственно-политическая организация российского общества</i>				
<i>Форма правления</i>	<i>Форма государственного устройства</i>	<i>Политический режим</i>	<i>Ветви власти</i>	<i>Законодательная база</i>
<i>республиканская</i>				

Задание № 8.

1. Государственные и национальные проекты.
2. Стратегическое планирование: сущность, необходимость, виды планов, методологии планирования.
3. Практическое задание: Заполните таблицу «Реализация национальных проектов»:

<i>Название национального проекта</i>	<i>Цели проекта</i>	<i>Основные мероприятия</i>	<i>Планируемые результаты</i>

Образец выполнения практического задания:

<i>Название национального проекта</i>	<i>Цели проекта</i>	<i>Основные мероприятия</i>	<i>Планируемые результаты</i>
<i>1. Образование</i>	<i>Обеспечение глобальной конкурентоспособности российского образования, входение Российской Федерации в число 10 ведущих стран мира по качеству общего образования; воспитание гармонично развитой и социально ответственной</i>	<i>- создание современной и безопасной цифровой образовательной среды, обеспечивающей высокое качество и доступность образования всех видов и уровней; - внедрение национальной системы профессионального</i>	<i>- открытие 110 детских технопарков «Кванториум» в 76 регионах РФ, а к 2024 году их число достигнет 245; - открытие 30 «Домов научной коллаборации» — центров</i>

	личности на основе духовно-нравственных ценностей народов Российской Федерации, исторических и национально-культурных традиций	роста педагогических работников, охватывающей не менее 50 процентов учителей общеобразовательных организаций; - формирование системы непрерывного обновления работающими гражданами своих профессиональных знаний и приобретения ими новых профессиональных навыков, включая овладение компетенциями в области цифровой экономики всеми желающими; формирование системы профессиональных конкурсов в целях предоставления гражданам возможностей для профессионального и карьерного роста; создание условий для развития наставничества, поддержки общественных	научного образования детей; - до конца 2024 года запланировано строительство не менее 1300 школ; - около 10 млрд рублей будут направлено в качестве субсидий региональным отделениям движения на «проекты по воспитанию подрастающего поколения и формирование личности». Помимо этого, в рамках проекта «Образование» около 7 млрд рублей планируется перечислить на мероприятия по вовлечению отдельных категорий граждан и организаций в систему патриотического воспитания детей и молодежи

		инициатив и проектов, в том числе в сфере добровольчества (волонтерства) и др	

Задание № 9.

1. Стратегические приоритеты России в области технологического развития. Технологический суверенитет страны

2. Государственные и национальные проекты РФ в социальной сфере. Цифровая трансформация страны.

3. Практическое задание: Заполните таблицу «Полномочия ветвей власти и Президента РФ»:

<i>Совет Федерации</i>	<i>Государственная Дума</i>	<i>Правительство РФ</i>	<i>Судебные органы</i>	<i>Президент РФ</i>

Образец выполнения практического задания:

<i>Совет Федерации</i>	<i>Государственная Дума</i>	<i>Правительство РФ</i>	<i>Судебные органы</i>	<i>Президент РФ</i>
	1) утверждение по представлению Президента Российской Федерации кандидатуры Председателя Правительства Российской Федерации; 2) решение вопроса о доверии Правительству Российской Федерации; 3) заслушивание ежегодных отчетов			

	Правительства Российской Федерации о результатах его деятельности, в том числе по вопросам, поставленным Государственной Думой; 4) назначение на должность и освобождение от должности Председателя Центрального банка Российской Федерации...			
.....				

Задание №10.

Актуальные вызовы и проблемы развития России:

- а) естественного характера;
- б) техногенного характера,
- в) экономические шоки, политические вызовы и проблемы

2. Стабильность, миссия, ответственность и справедливость как ценностные ориентиры для развития и процветания.

3. **Практическое задание:** Заполните таблицу «Вызовы и противоречия общественного развития»:

<i>Экономическая сфера</i>	<i>Политическая сфера</i>	<i>Социальная сфер</i>

Образец выполнения практического задания:

<i>Экономическая сфера</i>	<i>Политическая сфера</i>	<i>Социальная сфер</i>
.....		<i>демографический кризис</i>
		<i>безработица</i>
		<i>нехватка жилья</i>
		<i>низкий уровень жизни</i>

Типовые задания для ситуационного практикума

Задание 1. Прочитайте текст и выполните задания.

Из Летописной повести о побоище на Дону «Соединившись со всеми князьями русскими и со всею силою, пошел он против Мамай скоро из Москвы, намереваясь оборонять свою отчину, и пришел в Коломну, и собрал воинов своих 150 тысяч, кроме войска княжеского и воевод местных. От начала мира не бывало такой силы русских князей, как при этом князе... В то время Мамай стал за Доном, буйствуя, возгордившись и гневаясь со всем своим царством, и стоял три недели... Пришли они к Дону, стали тут и много раздумывали. Одни говорили: «Пойди, князь, за Дон», а другие сказали: «Не хода, так как умножились враги наши, не только татары, но и Литва, и рязанцы»... Князь сказал брату своему и всем князьям и воеводам великим: «Подошло, братья, время битвы нашей»,.. И велел мосты мостить и о бродах разузнать в ту ночь. На следующий день, в субботу рано, 8 сентября, в самый праздник не было света с утра до третьего часа... Князь же великий приготовил свои полки великие, и все его князья русские свои полки подготовили, и великие его воеводы оделись в одежды праздничные... Когда князь перешел за Дон в чистое поле, в Мамаеву землю, на устье Непрядвы, Господа Бог вёл его...».

1.1. Назовите год, к которому относятся описанные события, и имя великого князя, с которым они связаны.

1.2. Чем закончилась описанная в повести битва? Какие причины именно такого исхода битвы указывает автор? Назовите не менее двух причин.

1.3. Как автор произведения относится к событиям, о которых повествует? Кого он поддерживает? Приведите два аргумента для обоснования своего мнения.

Задание 2. Прочитайте текст и выполните задания.

Из записок датского посланника Юста Юля. «Лишь только я с подобающим почтением представился царю, он спросил меня о здоровье моего всемилостивейшего короля. Вслед за этим он тотчас же сел за стол, пригласил меня сесть возле себя и тотчас же начал разговаривать со мною. Царь немедля вступил со мной в такой дружеский разговор, что, казалось, он был моим ровнею и знал меня много лет. Сейчас же было выпито здоровье моего всемилостивейшего государя и короля. Царь собственноручно передал мне стакан, чтоб пить эту чашу. При нём не было ни канцлера, ни вице-канцлера, никакого-либо тайного советника, была только свита из 8 или 10 человек. Он равным образом не вёз с собою никаких путевых принадлежностей — на чём есть, в чём пить и на чём спать. Царь очень высок ростом, носит собственные короткие коричневые, вьющиеся волосы и довольно большие усы, прост в одеянии и наружных приёмах, но весьма проницателен и умён. За обедом у обер-коменданта

царь имел при себе меч, снятый в Полтавской битве с генерал-фельдмаршала Рейншильда. 15 декабря 1709 г. После полудня я отправился на Адмиралтейскую верфь, чтобы присутствовать при поднятии штевной на 50-пушечном корабле. Царь, как главный корабельный мастер (должность, за которую он получал жалование), распоряжался всем, участвовал вместе с другими в работах и, где нужно было, рубил топором, коим владел искуснее, нежели все прочие присутствовавшие там плотники. Достоин замечания, что, сделав все нужные распоряжения, царь снял перед стоявшим тут генерал-адмиралом шапку, спросил его, начинать ли, и только по получении утвердительного ответа снова надел её, а затем принялся за свою работу. Такое почтение и послушание царь выказывает не только адмиралу, но и всем старшим по службе лицам, ибо сам он покамест лишь шаутбенахт (голландский военно-морской чин, равный генерал-майору). Пожалуй, это может показаться смешным, но, по моему мнению, в основании такого образа действий лежит здоровое начало: царь собственным примером хочет показать прочим русским, как в служебных делах они должны быть почтительны и послушливы в отношении своего начальника. С верфи царь пошёл в гости на вечер к одному из своих корабельных плотников.»

2.1. Назовите имя царя, о котором говорится в документе. Напишите название и хронологические рамки войны, во времена которой происходили описанные в документе события.

2.2. Какие личные качества царя отмечает автор? Укажите не менее трёх черт.

2.3. Приведите не менее трёх результатов проведённых этим царём реформ в военной сфере.

Задание 3. Прочитайте текст и выполните задания.

Все разновидности традиционной цивилизации, возникавшие на основе аграрной революции, имеют некоторые общие черты. В них преобладают: хозяйствование на основе эмпирически найденных технологий и рутинных производственных навыков; использование ремесленных орудий труда, приводившихся в движение главным образом за счет физической силы и мастерства работников производства; земледелие и земледельческая община; незначительность накоплений и непроизводительное их расходование; государственная собственность при второстепенной роли частной; авторитарный, деспотический режим, раболепие низших слоев перед высшими; строгий моральный стандарт, религиозно-нравственные ценности, ориентировавшие общинников на соблюдение интересов общины и божественное спасение; общая застойность и социально-экономическая стабильность. Социальной основой традиционной цивилизации была сельская община, которая дополнялась государственной организацией. Коллектив общинников

традиционно владел землей. Община возглавлялась старейшинами. Над общиной находилось государство, которому она выплачивала традиционную ренту-налог. Между государством и общинами поддерживались патриархальные отношения. Личность в таком обществе вычленена слабо, ее интересы четко не выявлены. Община, с одной стороны будет ограничивать человека, с другой — обеспечивать ему защиту и стабильность. Самым суровым наказанием в таком обществе зачастую считалось изгнание из общины. Общество имеет иерархическую структуру, чаще разделено на сословия по политико-правовому принципу. В самом понимании традиционности как типа общества необходимо отметить ориентированность на воспроизведение в неизменном виде способов человеческой деятельности, взаимодействия, форм общения, организации быта, образцов культуры. Особенностью традиционного общества является его закрытость для инноваций, крайне медленный характер перемен. Да и сами эти перемены не рассматриваются как ценность. Важнее — стабильность, устойчивость, следование заповедям предков. Всякое новшество рассматривается как угроза существующему миропорядку, и отношение к нему будет крайне настороженное. «Традиции всех мертвых поколений тяготеют, как кошмар, над умами живых». Януш Корчак подмечал присущий традиционному обществу догматический образ жизни. «Благоразумие вплоть до полной пассивности, до игнорирования всех прав и правил, не ставших традиционными, не освященных авторитетами, не укоренившихся повторением изо дня в день... Догмой может стать все — и земля, и костел, и отчизна, и добродетель, и грех; может стать наука, общественная и политическая деятельность, богатство, любое противостояние...». Традиционное общество старательно будет оберегать свои поведенческие нормы, стандарты своей культуры от влияний из вне, со стороны других обществ и культур. Значительную роль в истории традиционных обществ играет государство, религия. Безусловно, по мере развития торговых, экономических, военных, политических, культурных и иных контактов между различными странами и народами, подобная «закрытость» будет нарушаться, зачастую весьма мучительным для данных стран путем. Традиционные общества под влиянием развития техники, технологий, обмена, средств общения будут вступать в период модернизации. (Е. В. Попов)

1.1. Автор указывает ряд общих черт традиционного общества. С опорой на авторский текст укажите любые шесть черт традиционного общества. Дополните авторский перечень одной из черт традиционного общества, не указанных в тексте.

1.2. Опираясь на авторский текст, укажите три проявления патриархальности традиционных обществ.

1.3. В тексте со ссылкой на чешского педагога Я. Корчака приводится суждение: «Традиционное общество старательно будет оберегать свои поведенческие нормы, стандарты своей культуры от влияний извне, со стороны других обществ и культур». Опираясь на материал курса и изученные курсы отечественной и всемирной истории, приведите три пояснения приведенного суждения.

Задание 4. Прочитайте текст и выполните задания.

Из работы И.С. Аксакова. «Русская земля подверглась внезапно страшному внешнему и внутреннему насилию. Рукой палача совлекался с русского человека образ русский и напяливалось подобие общеевропейца ... Всё, что только носило на себе печать народности, было предано осмеянию, поруганию, гонению; одежда, обычай, нравы, самый язык - всё было искажено, изуродовано, изувечено.» Из сочинения С.М. Соловьёва. «Во второй половине XVII века русский народ явственно тронулся на новый путь; после многовекового движения на Восток он начал поворачивать на Запад... Само сближение было делом народным, и [он] явился вождём в этом деле... Свой: гений он выразил в том, что ясно осознал свое положение и свою обязанность: вывести посредством цивилизации слабую, бедную, почти неизвестную миру Россию из той отчуждённости и невежества, в каком она находилась до сей поры ...» Из исторического труда В.О. Ключевского. «Человек, сочетавший в себе несовместимое: стремление к просвещению и деспотизм, строивший и казнивший своими руками, сеявший среди соотечественников ужас и обожание, тот, кто во имя «общего блага», любя и служа Отечеству, «Россию поднял на дыбы» ...».

2. 1. О каком правителе идёт речь в источниках? В чём суть позиции И.С. Аксакова?

2.2. На основании текста документа раскройте отношение С.М. Соловьёва к реформам и личным качествам правителя, о котором идёт речь. Укажите не менее двух положений.

2.3. Объясните, почему личность и реформаторская деятельность указанного правителя по-разному оценивались современниками и историками. Приведите не менее трёх положений.

Задание 5. Прочитайте текст и выполните задания. Ценности в жизни человека и развитии общества Одним из компонентов социокультурных форм выступают ценности. В ходе развития общества формируются идеи, которые выделяются и которым приписывается особая ценность. Они усваиваются субъектом в опыте и переживаниях удовольствия и неудовольствия, радости и негодования, т. е. посредством эмоций. На основе ценностей формируются критерии оценок, регулирующих отношения людей к объектам удовлетворения человеческих потребностей.

В процессе жизнедеятельности у человека складывается восприятие одних объектов как ценных, а других не ценных и даже «антиценных» ...

Ценности могут быть индивидуальными, групповыми, общечеловеческими. Индивидуальные ценности определяют деятельность конкретного человека и могут иметь приходящий характер, различаться в зависимости от возраста индивида. Групповые ценности (имеется ввиду группа в широком смысле – как социальная общность, тип общества) носят более общий характер: они определяются как принятые в данной общности представления о желательном типе социокультурной формы. Общечеловеческие ценности характеризуются тем, что имеют непреходящий характер, являются ориентирами для большинства людей вне зависимости от их пола, возраста, исторической эпохи, в которой они живут. Число таких ценностей ограничено. К ним, например, относят истину, красоту, добро. Воспринятые и закрепившиеся ценности превращаются в социальные нормы, с помощью которых поддерживаются, воспроизводятся, регулируются формы деятельности людей. И. Г. Петров.

1.1 Какова, по мнению автора, роль ценностей в обществе? Укажите две позиции.

1.2 Назовите два фактора, которые, на взгляд автора, способствуют формированию ценностей.

1.3 Какие три группы ценностей выделяет автор? К какой из этих групп вы бы отнесли принцип равенства граждан перед законом?

Задание 6. Прочитайте текст и выполните задания. С 1 по 4 октября 2007 года проходил первый визит Патриарха Московского и всея Руси Алексия II в Страсбург и Париж, в программу которого входило и выступление главы Русской Православной Церкви на очередной сессии Парламентской ассамблеи Совета Европы. В числе прочего он сказал: «...Человек легко склоняется к плохим поступкам, а значит, отвергает своё достоинство, если постоянно не заботится о возделывании собственных мыслей и чувств. Как раз направление этих трудов задают нравственные нормы, которые служат ориентиром для определения допустимого и недопустимого в человеческой жизни. Христианские идеи достоинства, свободы и нравственности в своей взаимосвязи создают уникальный код европейского сознания, обладающий неиссякаемым созидательным потенциалом в личной и общественной жизни. Однако сегодня происходит губительный для европейской цивилизации разрыв взаимосвязи прав человека и нравственности. Это наблюдается в появлении нового поколения прав, противоречащих нравственности, а также в оправдании безнравственных поступков с помощью прав человека. В связи с этим хотел бы напомнить всем нам о том, что в Европейскую конвенцию о защите прав человека и основных свобод включено упоминание нравственности, с которой должна считаться правозащитная деятельность. Убеждён: создатели данной конвенции включили в её текст

нравственность не как туманное понятие, а как вполне определённый элемент всей системы прав человека. Не считаясь с нравственностью, в конечном итоге мы не считаемся со свободой. Нравственность представляет собой свободу в действии. Это свобода, уже реализованная в результате ответственного выбора, ограничивающего себя ради блага и пользы самой личности или всего общества. Мораль обеспечивает жизнеспособность и развитие общества и его единство, достижение которого является одной из целей Европейской конвенции о защите прав человека. Разрушение же нравственных норм и пропаганда нравственного релятивизма может подорвать мировосприятие европейского человека и привести народы континента к черте, за которой — потеря европейскими народами своей духовной и культурной идентичности, а значит, и самостоятельного места в истории».

2. 1 Как соотносятся свобода и нравственность? Приведите пример. Может ли быть по-настоящему свободен безнравственный человек?

2.2 Согласны ли вы с мыслью о том, что нравственность является основой свободы человека? С опорой на текст и знания обществоведческого курса приведите два аргумента (обоснования) своего мнения.

2.3 Одна из газет, издающихся в Дании, опубликовала карикатуры на пророка Мохаммеда, настаивая на том, что это является проявлением прав человека на свободу слова. Публикация вызвала волну возмущения в исламском мире, считающем, что нарушены элементарные правила морали и уважения к религиозным убеждениям мусульман. Какой точки зрения на данную ситуацию придерживаетесь вы? Найдите и выпишите из текста предложение, помогающее ответить на этот вопрос.

Задание 7. Прочитайте текст и выполните задания С

С появлением в теории правового государства принципа неотъемлемых естественных прав человека она обретает свое основное ценностное качество, становится высшим приоритетом. Для его соблюдения необходим принцип разделения властей, призванный их уравновесить, господство правового закона. Приоритет прав человека не снимает с него ответственности за надлежащее использование своих прав и свобод и одновременно возлагает ответственность за обеспечение этих прав на государство. Создается особая правовая связь: взаимная ответственность государства и гражданина. (...) Правовое государство для выполнения своей основной функции — защиты и охраны прав и свобод граждан — должно быть оснащено системой процедур, механизмов, институтов, гарантирующих субъективные права человека. (...) Важное значение имеет принцип связанности законодателя правами человека. Правовое государство невозможно создать в обществе, раздираемом социальными противоречиями, политической борьбой, выходящей за пределы права.

Правовое государство может существовать и успешно развиваться в обществе, где есть согласие граждан относительно принципов его устройства, целей его развития, где свобода и права человека сопряжены с уважением и доверием сограждан к государственным учреждениям и друг к другу. Нравственные факторы, солидарность, объединение вокруг общепризнанных ценностей — эти неправовые факторы оказывают неоценимое влияние на отношение к правам человека, праву, законности. Как бы ни были прекрасны принципы правового государства, их никогда бы не удалось воплотить в жизнь в атмосфере нестабильности, безверия, нравственной деградации общества. Цель правового государства — защищая права человека, обеспечить достоинство личности, как неотъемлемый компонент культуры общества, воплотившей многовековые представления о самоопределяющемся человеке, свободном от нищеты, насилия, угнетения, унижения. В обеспечении достоинства огромная роль принадлежит характеру взаимоотношений человека и власти, при котором человек выступает не как объект команд, а как равноправный партнер государства, участвующий в принятии решений, осуществляющий в предусмотренных законом формах контроль над деятельностью властных структур, освобожденный от жесткой опеки государства.

1.1 Назовите принципы правового государства, приведенные автором. Всего укажите четыре принципа.

1.2 Укажите не менее трёх основных признаков понятия «правовое государство» и объясните связь названных автором принципов правового государства.

1.3. Автор утверждает, что основная функция правового государства — защита и охрана прав и свобод граждан. Приведите три органа государственной власти, которые осуществляют данную функцию в РФ и кратко поясните, каким образом это осуществляется.

Задание 8. Прочитайте текст и выполните задания Долгое время в политической науке понятия «гражданское общество» и «государство» не различались, использовались как тождественные. Однако начиная с середины XVII в. процессы дифференциации различных сфер общества, освобождения их из-под всеохватывающей государственной власти, обособления автономного и независимого индивида с его неотъемлемыми правами и свободами потребовали отражения в общественном сознании и науке двух тенденций социального прогресса. С одной стороны, нарастание спонтанности и стихийности в социальном развитии было отражением стремления индивида к свободе и автономии от государства и форм коллективной жизни. Процесс становления автономных от государства сфер жизнедеятельности человека отразило понятие «гражданское общество». С другой стороны, потребность в упорядочении, обеспечении целостности общества, согласовании и интеграции устремлений индивидов и социальных групп выразило понятие

«государство». Гражданское общество и государство взаимно дополняют друг друга и зависят одно от другого. Без зрелого гражданского общества невозможно построение правового демократического государства, поскольку именно сознательные свободные граждане способны создавать наиболее рациональные формы человеческого общежития. Если гражданское общество выступает прочным опосредующим звеном между свободным индивидом и централизованной государственной волей, то государство призвано противодействовать дезинтеграции, хаосу, кризису, упадку и обеспечивать условия для реализации прав и свобод автономной личности. В реальной жизни общества разделение гражданского общества и государства достаточно условно, но в науке оно необходимо для того, чтобы понять механизмы общественной жизни, степень свободы и несвободы индивидов, уровень политического развития. Таким образом, гражданское общество представляет собой совокупность межличностных отношений и семейных, общественных, экономических, культурных, религиозных и иных структур, которые развиваются в обществе вне рамок и без вмешательства государства. Система независимых от государства институтов и межличностных отношений создаёт условия для самореализации индивидов и групп, для удовлетворения их повседневных потребностей. (Р.Т. Мухаев)

2.1. Используя содержание текста, приведите определение гражданского общества. Какая тенденция общественного развития лежала в основе формирования гражданского общества? Какие стремления человека отразил этот процесс?

2.2. На основании обществоведческих, исторических знаний, фактов общественной жизни назовите три формы взаимодействия государства и гражданского общества и конкретизируйте каждую из названных форм примером.

2.3. Автор связывает создание правового демократического государства с деятельностью сознательных свободных граждан. Используя знания обществоведческого курса, информацию СМИ и личный социальный опыт, объясните, как связаны между собой политическая свобода и возможности самореализации личности в каждой из сфер: экономической, социальной и духовной.

Задание 9. Прочитайте текст и выполните задания. Формирование взаимосвязанного мира ставит человечество перед острой проблемой управления глобальным развитием. Как избежать опасностей, которые возникают в одном месте, а проявляются в разных частях планеты? Как воздействовать на глобальный по размаху ход событий? Современная политика прямо и непосредственно связана с решением важнейшей задачи обеспечения управляемости в новых масштабах: вширь - на всем пространстве планеты, вглубь - на всех уровнях организации от локального

до всемирного. Наряду с традиционными факторами национальной мощи (территория, население, уровень экономического развития, величина армии и степень ее оснащенности, научно-техническая база, система союзов и т. д.) глобализация выдвигает на первый план новые факторы силы: информационно-коммуникационный потенциал, положение на мировых финансовых рынках, современные технологии, возможности воздействия через международные организации, идейно-политические рычаги. В нынешних условиях взаимопроницаемость национальных организмов делает сильных сильнее, а слабых - слабее. В настоящее время важнейшая системообразующая характеристика мироустройства заключается в следующем: Запад, имея менее 15% населения Земли, контролирует более 70% мировых ресурсов, производства, торговли, потребления. Несмотря на всю риторику о равных возможностях, свободной конкуренции, преодолении диспропорций в развитии, упорядоченном росте, он хочет сохранить и закрепить существующее положение вещей. На этой стадии наиболее емким определением глобализации может служить формула «асимметричной взаимозависимости». Главным субъектом, распорядителем» процесса глобализации выступает постиндустриальный Запад, а остальные части мира, хотя происходящее в них и оказывает обратное воздействие на западные общества, все же скорее являются объектами (или жертвами) этого процесса. Преодоление «элитарного» характера глобализации, превращение ее в демократический процесс, открывающий доступ к новым возможностям всем и каждому, - ключ к созданию устойчивого миропорядка. (В. Кувалдин)

1.1. Какие два вида факторов национальной мощи выделяет автор? Перечислите по четыре фактора каждого вида.

1.2. Какую формулу, характеризующую современную глобализацию, вывел автор? В чем, по его мнению, проявляется «элитарность» глобализации? Какие данные автор приводит в подтверждение своих оценок?

1.3. Приведите любые три факта современной общественной свидетельствующие об опасности «элитарной» глобализации.

Задание 10. Прочитайте текст и выполните задания. Россия - огромная многонациональная страна Она состоит из более 100 больших и малых этнических общностей. С распадом СССР старая система ценностей в глазах молодежи была дискредитирована, а новые политические ценности, основанные на принципах демократии, еще не вошли в массовое сознание. В этих условиях нашлись политические деятели, национальные лидеры, которые «делали ставку не на поиски оптимальных механизмов взаимодействия и сотрудничества, а на всякое раздувание национализма и сепаратизма», используя различные способы манипулирования сознанием молодежи. Молодежь, попавшая под националистическое влияние,

«принимает все на веру, некритически, она способна уверовать в любую несуслазицу, клевету на другой народ» ... Межнациональные конфликты в нашей стране имеют различные причины и протекают по-разному... Но как бы ни протекали эти конфликты, они ограничивают сферу общения между молодежью различных национальностей, вызывают у молодых людей настороженность, затрудняют межнациональные контакты. С другой стороны, эти конфликты (особенно вооруженного характера) неизбежно так или иначе воздействуют на общество и, самое главное, на самих молодых людей, подпитывая в них агрессию. Так, насилие становится фактом общественного сознания, повергает народы в состояние взаимной подозрительности, неустойчивости и страха. Насилие или даже его угроза делают ситуацию еще более трудно управляемой и непредсказуемой. В условиях многонационального государства, каковым является Россия, под воздействием объективных факторов периодически возникают мощные миграционные потоки. В результате чего молодым людям постоянно приходится возвращаться в инонациональной среде.

2.1. Какие два социальных условия, по мнению авторов, позволили отдельным национальным лидерам манипулировать сознанием молодежи? Опираясь на текст, приведите две позиции.

2.2. Авторы обращают внимание на конфликты как одно из проявлений межнациональных отношений. Этим межнациональные отношения в современной России далеко не исчерпываются. Опираясь на знание курса и личный опыт, приведите три примера межнационального взаимодействия другого характера.

2.3. Опираясь на текст и знание курса, сформулируйте три принципа, на основе которых должны строиться межнациональные отношения в многонациональном государстве. Приведите примеры реализации данных принципов в РФ.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 - 89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Современная Россия: ключевые социально-экономические параметры.
2. Российский федерализм
3. Цивилизационный подход в социальных науках
4. Государство-нация и государство-цивилизация: общее и особенное
5. Государство, власть, легитимность: понятия и определения.
6. Ценностные принципы российской цивилизации: подходы и идеи.
7. Исторические особенности формирования российской цивилизации.
8. Роль и миссия России в представлении отечественных мыслителей (П.Я. Чаадаев, Н.Я. Данилевский, В.Л. Цымбурский).
9. Мировоззрение как феномен.
10. Современные теории идентичности.
11. Системная модель мировоззрения («человек-семья-общество-государство-страна»).
12. Основы конституционного строя России.
13. Основные ветви и уровни публичной власти в современной России.
14. Традиционные духовно-нравственные ценности.
15. Основы российской внешней политики (на материалах Концепции внешней политики и Стратегии национальной безопасности).
16. Россия и глобальные вызовы.
17. Какие достижения и герои современной России можно назвать значимыми?
18. Как цивилизационный подход влияет на понимание особенностей и потенциалов России?
19. Как философское осмысление России как цивилизации помогает понять ее роль в мировом контексте?
20. Как мировоззрение и идентичность соотносятся с формированием российской цивилизации?

21. Какие мировоззренческие принципы можно назвать константами российской цивилизации?

22. Какие конституционные принципы обеспечивают разделение властей в России?

23. Как национальные проекты и государственные программы связаны со стратегическим планированием развития России?

24. Какие актуальные вызовы и проблемы стоят перед развитием России в настоящее время?

25. Какие сценарии развития российской цивилизации могут быть рассмотрены?

Задания 2 типа

1. Проанализируйте ключевые особенности современной России, которые определяют многоукладность её культуры. Объясните, как они влияют на разнообразие общественных отношений.

2. Объясните, что такое цивилизационный подход и раскройте его роль в социально-политических исследованиях. Сравните его с теорией национализма, социальным конструкционизмом и формационным подходом.

3. Проведите сравнительный анализ концепций «национального государства», «государства-нации» и «государства-цивилизации». Какие особенности и отличительные черты их характеризуют?

4. Проанализируйте цивилизационные проекты современности и объясните, как они связаны с цивилизационным генезисом. Рассмотрите роль гражданской идентичности, государственного патриотизма и политики памяти.

5. На примере выдающегося мыслителя, чьи идеи влияют на цивилизационное развитие России, проанализируйте, как его концепции способствуют формированию новых конфигураций общественной морали и ценностей.

6. Рассмотрите взаимодействие, партнёрство и соперничество между различными цивилизациями. Проанализируйте, как глобализация влияет на цивилизационные проекты.

7. Проведите сравнительный анализ особенностей и отличительных черт российского мировоззрения на основе достоверных социологических и политических исследований.

8. Проанализируйте, какие преимущества и недостатки имеет современное российское мировоззрение с точки зрения развития общества и отношений с другими странами.

9. Рассмотрите альтернативные предложения и подходы к решению проблем развития российской цивилизации, основываясь на существующих механизмах решения такого рода сложностей.

10. Проанализируйте роль актуальной системной модели мировоззрения в развитии российской цивилизации. В чём заключаются её

основные принципы?

11. Проанализируйте влияние коммуникационного аспекта мировоззрения на восприятие и взаимодействие с другими культурами и цивилизациями.

12. Рассмотрите смысловые искажения, возникающие в процессе цивилизационной коммуникации. Проведите сравнительный анализ методов их преодоления.

13. Проанализируйте роль государственных и политических структур в формировании и поддержании мировоззренческих ценностей.

14. Раскройте понятия и категории, которые являются основными в категориально-понятийном аппарате общественных наук, исследующих государство и его структуру. Проведите сравнительный анализ концепций политических систем и режимов.

15. Проанализируйте сильные и слабые стороны глобального «мейнстрима» социальных наук на примере российских научных школ.

16. Раскройте основы актуальной государственно-политической организации российского общества. Охарактеризуйте матричный характер российской политики.

17. Рассмотрите политический аспект президентства, его полномочия. Проведите анализ исторических корней и социологического значения института.

18. Какие государственные программы реализуются в России? Проведите анализ приоритетов долгосрочного развития страны.

19. Какие вызовы стоят перед Россией сегодня? Проанализируйте возможность внесения изменений в курс развития страны, которые, по Вашему мнению, помогут успешно преодолеть их.

20. Проведите сравнительный анализ существующих концепций преодоления политических вызовов современности. Рассмотрите глобальные проблемы естественного и техногенного характера.

21. Проанализируйте роль передовых национальных предприятий в преодолении проблем, стоящих перед Россией.

22. Рассмотрите последовательную схему ценностно-ориентированного движения, включающую стабильность, миссию, ответственность и справедливость. Проведите сравнительный анализ сценариев развития России. Дайте каждому свою оценку.

23. Оцените миссию, которую выполняет Россия в защите национальных интересов и развитии цивилизации. В чём заключается роль стабильности в развитии российской политической системы?

24. Оцените текущие усовершенствования в области развития гражданской идентичности и активизации политической жизни в стране. Как повышение ответственности и укрепление чувства справедливости становятся ключевыми стратегическими задачами для России?

25. На примере конкретной персоны из области науки, культуры или

искусства раскройте и оцените значимость её деятельности и влияние на развитие российского общества.

Задания 3 типа

1. На основании пройденного материала определите причины построения российской государственности на федеративных началах. На сколько, по Вашему мнению, федеративная форма устройства подходит современной России? Какие, на Ваш взгляд, формальные и неформальные причины послужили принятию решения об отказе от унитарной формы (Российская империя).

2. Какие возможности и трудности влечет за собой географическое / этническое / религиозное (на выбор) многообразие России?

3. С чем связана возросшая популярность цивилизационного подхода? Как соотносятся крайние степени либерализма с цивилизационизмом?

4. Рассмотрите кейс исламской революции в Иране с точки зрения цивилизационного подхода.

5. Определите «краеугольные камни» российской идентичности. В чем заключается ее эклектичность? (Со ссылкой на 125-ФЗ "О свободе совести и религиозных объединениях").

6. Определите особенности политической доктрины России на основании ее ценностных ориентиров и цивилизационного подхода в целом.

7. Определите возможность существования государства в условиях отсутствия официальной идеологии. Какой исторический опыт имеет Россия с точки зрения государственных инициатив в области мировоззрения?

8. Определите особенности института президента в Российской Федерации с точки зрения политической культуры. Какая институция или явление, по Вашему мнению, отражает особенности цивилизационной парадигмы развития.

9. С какими вызовами, по Вашему мнению, предстоит столкнуться России в ближайшем будущем (на основании теории «столкновения цивилизаций»).

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Правоведение»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	Ошибка! Закладка не определена.
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	12
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	12

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Правоведение» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Дисциплина «Правоведение» ориентирована на получение обучающимися системного представления о государственно-правовых явлениях, гражданском обществе и правовом государстве; повышение уровня их правового сознания и правовой культуры, позволит правильно применять законодательство для качественной организации профессиональной деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 1 курсе в 2 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:

- изучить понятие права и государства;
- рассмотреть систему права;
- определить предмет и метод как общеправовые понятия;
- рассмотреть взаимосвязь правовых норм между собой;
- рассмотреть особенности норм права, свойственных для различных отраслей права;
- рассмотреть государственное устройство Российской Федерации в сравнении с другими государственными образованиями, существующими в настоящее время;
- выявить специфику норм права по сравнению с другими нормами, существующие в обществе (нормами морали и нравственности и т.д.);
- закрепление и систематизация полученных знаний;
- развитие правовой и политической культуры обучающихся;
- формирование культурно-ценностного отношения к праву, закону, социальным ценностям правового государства;

- выработка способностей к теоретическому анализу правовых ситуаций, навыков реализации своих прав в социальной сфере в широком правовом контексте;
- формирование практических навыков в применении законодательства РФ.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2	УК-2.1. Реализует нормы права при решении задач в рамках поставленной цели	основы общей теории государства и права и основные положения конституционного, административного, уголовного, гражданского, предпринимательского, семейного, трудового, экологического, международного частного права, правовые основы защиты информации	соблюдать, исполнять, использовать и применять нормы права для достижения поставленной цели и решения задач профессиональной деятельности	применения норм права	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
Способен формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению и противодействовать им в профессиональной деятельности	УК-11	УК-11.1. Выявляет и распознает факты коррупции	исторические аспекты зарождения коррупции, причины и условия возникновения коррупционных отношений, понятие и сущность коррупции, теоретические и практические подходы к противодействию коррупции	распознавать коррупцию как элемент социально-политической жизни общества и разъяснять последствия коррупционного поведения	-	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
		УК-11.2 Демонстрирует неприятие коррупционных отношений	методы анализа информации, полученной из различных источников информации о коррупционном поведении	применять методы анализа полученной информации с проекцией на должное законопослушное поведение		

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Основы конституционного права Российской Федерации	1	1								16	Эссе /25
Тема 2. Основы административного права Российской Федерации	1		1							16	Отчет по практикуму по решению задач /25
Тема 3. Основы уголовного права Российской Федерации	1		1							16	Отчет по практикуму по решению задач /25
Тема 4. Основы гражданского права Российской Федерации	1	1								16	Реферат /25
Всего:	4	2	2							64	100
Контроль, час										Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Основы конституционного права Российской Федерации

1. Государство и его основные признаки
2. Сущность, социальное назначение государства и его функции
3. Механизм государства. Понятие и виды государственных органов
4. Типология и форма государства

Тема 2. Основы административного права Российской Федерации

1. Право и правопонимание.
2. Норма права и институт права.
3. Отрасль права, система права, система законодательства.
4. Предмет права, метод права.
5. Функции права, принципы права.
6. Источник права, закон, нормотворчество.
7. Правоотношение.

Тема 3. Основы уголовного права Российской Федерации

1. Единство и взаимодействие государства и права
2. Правовое государство
3. Значение законности и правопорядка в современном обществе
4. Правонарушение и юридическая ответственность: понятие и виды

Тема 4. Основы гражданского права Российской Федерации

1. Форма государственного правления. Форма Российского государства
2. Основные правовые системы современности. Российская правовая система
3. Система российского права. Отрасли права

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, семинар, 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.

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

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

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

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

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

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

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, 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 сокурсников.

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 эссе

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

Структура эссе определяется предъявляемыми к нему требованиями:

1. мысли автора эссе по теме излагаются в форме кратких тезисов (Т).
2. мысль должна быть подкреплена доказательствами - поэтому за тезисом следуют аргументы (А).

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

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

- вступление
- тезис, аргументы
- тезис, аргументы
- тезис, аргументы
- заключение.

При написании эссе важно также учитывать следующие моменты:

1. Вступление и заключение должны фокусировать внимание на проблеме (во вступлении она ставится, в заключении - резюмируется мнение автора).

2. Необходимо выделение абзацев, красных строк, установление логической связи абзацев: так достигается целостность работы.

3. Стил изложения: эссе присущи эмоциональность, экспрессивность, художественность. Специалисты полагают, что должный эффект обеспечивают короткие, простые, разнообразные по интонации предложения, умелое использование "самого современного" знака препинания - тире.

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,

жизнейскую ситуацию. Следовательно, как и описание любой жизнейной ситуации, задачий 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 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 по выполнению 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.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Государство и его роль в жизни общества</i>	1. Типология и форма государства	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка эссе	Эссе
<i>Тема 2. Общие положения о праве</i>	1. Функции права, принципы права. 2. Источник права, закон, нормотворчество. 3. Правоотношение.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 3. Государство и право в их соотношении</i>	1. Правонарушение и юридическая ответственность: понятие и виды	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму	Отчет по практикуму по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
		по решению задач	
Тема 4. Государство и право в Российской Федерации	1. Система российского права. Отрасли права	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата	Реферат

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Ярыш, В. Д. Сравнительное правоведение : учебник : [16+] / В. Д. Ярыш, Г. Э. Адыгезалова ; под ред. Г. Э. Адыгезаловой ; Кубанский государственный университет (КубГУ). – Москва : Директ-Медиа, 2023. – 188 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698172>

2. Правоведение : учебник / О. В. Зиборов, С. С. Маилян, А. А. Беженцев [и др.] ; под науч. ред. О. В. Зиборова, С. С. Маилян ; под общ. ред. А. И. Клименко, Н. Д. Эриашвили. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити-Дана, 2024. – 473 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720534>

Дополнительная литература

1. Правоведение (Основы права) : учебник : [16+] / Л. П. Высоцкая, Е. В. Елифанова, О. Н. Жбырь [и др.] ; под ред. Г. Э. Адыгезаловой ; Кубанский государственный университет (КубГУ). – Москва : Директ-Медиа : Кубанский государственный университет, 2022. – 396 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=693876>

2. Основы формирования личности (социология, правоведение, психология, культурология) : учебное пособие : [16+] / Г. А. Быковская, Д. А. Баранов, В. Д. Черных, О. И. Шмырева ; Воронежский государственный университет инженерных технологий. – 2-е изд., испр. и доп. – Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2023. – 125 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=712740>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Президент Российской Федерации	http://www.kremlin.ru
2.	Правительство Российской Федерации	http://government.ru

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
3.	Официальная Россия. Сервер органов государственной власти Российской Федерации.	http://www.gov.ru
4.	Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации	http://www.duma.gov.ru
5.	Российская национальная библиотека.	http://www.nlr.ru
6.	Сайт МВД РФ	http://www.mvd.ru/
7.	Сайт Следственного комитета РФ	http://sledcom.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);

- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);

- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)

- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)

- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

• Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

• Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ»
<https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

• Официальный интернет-портал базы данных правовой информации
<http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

• Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Эссе	25-18 терминологический аппарат применяется корректно, отсутствует подмена одного термина другим; 17-10 мысли автора подкреплены доказательствами и примерами; 9-5 вступление и заключение фокусируют внимание на проблеме (во вступлении она ставится, в заключении - резюмируется мнение автора); 4-0 отсутствуют логические ошибки, в тексте прослеживается причинно-следственная связь.
2.	Практикум по решению задач	25-18 терминологический аппарат применяется корректно, отсутствует подмена одного термина другим; 17-10 ответы на вопросы задания аргументированы ссылками на конкретные статьи нормативных правовых актов; 9-5 отсутствуют фактологические ошибки, отсутствуют логические ошибки, в ответах на вопросы прослеживается причинно-следственная связь, 4-0 ответы на вопросы исчерпывающие и полные.
3.	Реферат	25-18 – работа сдана в указанные сроки, обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, раскрыта тема реферата, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению; 17-10 – основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы; 9-5 – основные требования к реферату выполнены, но при этом допущены недочеты, например, имеются неточности в изложении

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, объем реферата выдержан более чем на 50%, имеются упущения в оформлении. 4-0 - тема не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы, допущены грубейшие ошибки в оформлении работы;

***Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках
текущего контроля успеваемости***

Типовые задания к практикумам по решениям задач

Практикум по решению задач № 1.

Задание 1

Что из перечисленного ниже можно отнести к подзаконным нормативным актам?

- Указ Президента Российской Федерации «Вопросы прохождения военной службы»;
 - указ Президента Татарстана;
 - Конституция Российской Федерации;
 - Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении типового положения об образовательном учреждении»;
 - приказ Министра внутренних дел Российской Федерации;
- Закон Российской Федерации «Об образовании».

Задание 2

Укажите, когда вступают в силу следующие нормативные акты:

- Федеральный конституционный закон;
- Указ Президента Российской Федерации;
- Постановление Правительства Российской Федерации;
- муниципальный правовой акт.

Какие субъективные права и обязанности могут возникать с рождения?

Практикум по решению задач № 2.

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

Гражданин Петров обратился с письмом в газету «Жизнь» с просьбой прислать ему информацию о работе регионального комитета по поддержке сельского хозяйства. Не получив в течение 3 месяцев ответа, гражданин обратился в суд, мотивировав незаконность действий газеты ссылкой на статью 38 Закона РФ о СМИ, в соответствии с которой «граждане имеют право на оперативное получение через средства массовой информации достоверных сведений о деятельности государственных органов».

Как будет решен данный спор?

Практикум по решению задач № 3.

Задание 1

Молодые супруги Светлана и Игорь, вступая в брак, поклялись друг другу в верности на всю жизнь. Своё обязательство не расторгать брак они зафиксировали письменно и, скрепив подписями, положили в шкатулку с фамильными ценностями. Через год Игорь, приехав из отпуска, признался, что полюбил другую женщину. Светлана сказала, что согласилась бы на развод, если бы не было заключённого соглашения.

Разрешите данную ситуацию.

Задание 2

У супругов Карасёвых четверо детей. После расторжения брака дети остались с матерью. К моменту расторжения брака старший сын достиг совершеннолетия.

Какую сумму алиментов назначит суд, если известно, что зарплата отца составляет 18 тысяч рублей?

Практикум по решению задач № 4.

Задание 1

В связи со сменой собственника организации главный бухгалтер ОАО «Ребус» Воронов и кассир Холодов были уволены. Не согласившись с увольнением, они обратились в суд с иском о восстановлении на работе.

Правомерно ли увольнение этих работников? Является ли смена собственника основанием для увольнения работников организации?

Задание 2

Фунтиков опоздал на работу на 30 минут. На вопрос о причинах опоздания сообщил, что не будет давать объяснения причин опоздания.

Составьте проекты документов необходимых для привлечения работника к дисциплинарной ответственности за опоздание на работу (необходимые данные придумайте самостоятельно или используйте сведения из открытых источников, например, Интернет).

Примерные темы эссе:

1. Моя идеальная форма государства.
2. Концепция разделения властей и её реализация.
3. Правовое государство: концепция и реальность.
4. Выражение свободы экономической деятельности в гражданском праве.
5. Виды завещаний
6. Отличие договора от сделки.
7. Проблемы реализации гарантий исполнения договоров в Российской Федерации.
8. Отличия опеки от попечительства
9. Необходимость регистрации брачных отношений
10. Авторитаризм: за и против

Примерные темы рефератов:

1. Структура правовых норм.
2. Классификация отраслей права Российской Федерации.
3. Понятие и виды юридической ответственности.
4. Пробелы в праве и способы их восполнения.
5. Форма государства.
6. Обязательства родителей перед детьми и обязательства детей перед родителями.
7. Механизм законодательного процесса в Российской Федерации.
8. Реализация права
9. Теория разделения властей.
10. Правовое государство и гражданское общество.
11. Соотношение государства и права.
12. Международное право, как особая система права.
13. Проблемы федерализма и государственного суверенитета в современном мире.
14. Основные разновидности антидемократических политических режимов.
15. Характеристика карликовых государств.
16. Основные направления государственной политики в области противодействия коррупции в России

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя:	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
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 3: 0-40 баллов «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 - 89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. В чем состоит отличие между нормами права и другими социальными нормами?
2. Понятие и основные признаки государства.
3. Особенности форм государства и их виды.
4. Формы правления, особенности форм правления современных государств.
5. Формы государственного устройства.
6. Понятие и виды государственных режимов.
7. Основные признаки и черты правового государства.
8. Проблемы и пути построения правового государства в Российской Федерации.
9. Характеристика Конституции РФ. Характерные черты и особенности Конституции РФ 1993 года.
10. Содержание основ конституционного строя современной России.
11. Основные виды конституционных прав и свобод.
12. Понятие и виды органов государства.
13. Институт президентства в государственном механизме России.
14. Избирательная система современной России.
15. Система представительных органов Российской Федерации. Федеральное Собрание: структура, полномочия, порядок формирования и работы.
16. Право законодательной инициативы и его субъекты. Законодательный процесс: понятие, основные стадии.
17. Правительство Российской Федерации – высший орган исполнительной власти: правовая основа, состав, полномочия.
18. Система судебных органов Российской Федерации.

19. Конституционно-правовые принципы судопроизводства.
20. Понятие и правовая основа местного самоуправления.
21. Структура и полномочия органов местного самоуправления в Новгородской области.
22. Система правоохранительных органов в Российской Федерации.
23. Право в системе социальных норм общества. Взаимосвязь права и государства.
24. Виды форм (источников) права.
25. Внутреннее строение системы права: отрасли и институты права.
26. Понятие коррупции как социально-правового явления

Задания 2 типа

1. В чем разница между правоотношением и правонарушением?
2. В чем разница между правомерным и неправомерным поведением?
3. В чем отличие субъектов правоотношений и объектов правоотношений?
4. С какими юридическими актами за свою жизнь может столкнуться гражданин России?
5. В чем разница между исполнением и соблюдением правовых норм?
6. В чем разница между использованием и применением правовых норм?
7. Какие виды юридической ответственности предусмотрены Конституцией Российской Федерации?
8. Из каких элементов состоит право собственности?
9. Какие существуют способы возникновения и прекращения права собственности на недвижимость?
10. Какие виды юридической ответственности предусмотрены за нарушение обязательств в гражданском праве?
11. В чем разница между наследованием по закону и по завещанию?
12. В чем разница между трудовым договором и договором подряда?
13. В чем разница между временем отдыха и отпуском?
14. Какие существуют меры дисциплинарной ответственности?
15. Какие органы участвуют в разрешении трудовых споров?
16. Каким образом заключается брак в Российской Федерации?
17. Какой порядок выплаты алиментов предусмотрен в отношении двух детей?
18. Какие органы осуществляют воспитание детей, оставшихся без попечения родителей?
19. Кто и каким образом подвергается административной ответственности за правонарушение, совершенное несовершеннолетним?
20. Какие меры ответственности предусмотрены в административном праве?
21. В чем разница между преступлением и правонарушением?
22. В каких случаях за совершенное противоправное действие юридическая ответственность не наступает?
23. В каком порядке уголовной ответственности подвергаются

несовершеннолетние?

24. Каковы цели уголовного наказания?

25. В чем состоит принцип личной и виновной ответственности в уголовном праве?

26. Каковы конституционно-правовые и административно-правовые меры ограничения коррупции?

Задания 3 типа

Задание № 1.

Какова форма правления в этом государстве?

В государстве Н. главой является президент, который избирается всенародным голосованием. Исполнительная власть принадлежит правительству во главе с премьер-министром. Президент является верховным главнокомандующим, обладает правом отправить правительство в отставку и распустить парламент.

Задание № 2

Какова форма государственного устройства в данном государстве?

В составе государства А. выделены только административно-территориальные единицы, действует единая система законодательства и единая финансово-денежная система.

Задание № 3

Из нижеприведённых терминов четыре относятся к одному понятию. Найдите лишнее слово:

Деспотия, монархия, авторитаризм, тирания, фашизм.

Задание № 4

Какой смысл правоведы вкладывают в понятие «правовое государство»?

Задание № 5

Найдите и исправьте ошибки:

Франция – федеративное государство. Её субъектами являются Гасконь, Нормандия, Прованс и др. Франция является парламентской республикой, для которой характерны: 1) верховенство власти парламента; 2) правительство формируется лидером партии, победившей на парламентских выборах; 3) члены правительства ответственны перед президентом. Парламент Франции – высший орган законодательной власти – состоит из двух палат: Национального Собрания и Сената.

Задание № 6

Определите гипотезу, диспозицию и санкцию:

«Вовлечение несовершеннолетнего в систематическое употребление спиртных напитков, одурманивающих веществ, в занятие бродяжничеством и попрошайничеством, совершенное родителем, либо иным лицом, на которое законом возложены обязанности по воспитанию несовершеннолетнего, – наказывается ограничением свободы на срок до 3-х лет, либо арестом на срок от четырех до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до 5-ти лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех

лет или без такового».

Задание № 7

Что из перечисленного ниже можно отнести к подзаконным нормативным актам?

- Указ Президента Российской Федерации «Вопросы прохождения военной службы»;
- указ Президента Татарстана;
- Конституция Российской Федерации;
- Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении типового положения об образовательном учреждении»;
- приказ Министра внутренних дел Российской Федерации;
- Закон Российской Федерации «Об образовании».

Задание № 8

Укажите, когда вступают в силу следующие нормативные акты:

- Федеральный конституционный закон;
- Указ Президента Российской Федерации;
- Постановление Правительства Российской Федерации;
- муниципальный правовой акт.

Задание № 9

Какие субъективные права и обязанности могут возникать с рождения?

Задание № 10

В реферате на тему: «Система органов государственной власти в России» обучающийся Ромашкина утверждала, что все государственные органы обязательно должны принадлежать к какой-либо одной из трех ветвей власти. Преподаватель рекомендовал обсудить данный вопрос на семинаре.

Правы ли Ромашкина? Если она ошибается, то назовите такие органы государственной власти, которые не входят ни в одну из трех ветвей власти.

Задание №11

В связи с задержанием мужа за совершение кражи, Салова обратилась за помощью к адвокату Прохорову, который обещал при поступлении уголовного дела в суд обеспечить назначение ее мужу наиболее мягкого наказания из всех возможных вариантов, ссылаясь на тесные контакты с судьями соответствующего района. Впоследствии, по указанию Прохорова Салова передала ему 100 тысяч рублей для вознаграждения судье, однако вся сумма была присвоена Прохоровым. Как будут квалифицированы данные деяния?

Задание №12

Губернатор Псковской области отстранил от должности главу местной администрации города Великие Луки «за утрату доверия». Правомерны ли действия Губернатора с точки зрения антикоррупционного законодательства?

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Управление проектами»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	3
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	9
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	10

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Управление проектами» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Дисциплина «Управление проектами» закладывает основы для формирования знаний о влиянии проектных технологий на эффективность хозяйственной деятельности, умения структурировать процессы, происходящие в рамках проекта, планировать их временное и ресурсное обеспечение; навыков подхода к решению основных управленческих задач, в контексте управления проектами.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины является приобретение обучающимися способностей применения методов и средств управления, используемых для решения задач в рамках различных проектов во всех областях деятельности; формирование у обучаемых четких представлений об отличиях проектной деятельности от традиционной операционной деятельности.

Задачи изучения дисциплины:

- освоение основных концепций, философии и методологии управления проектами;
- формирование умений структурировать, планировать, оценивать проекты, организовывать и контролировать их выполнение на протяжении жизненного цикла;
- приобретение базовых навыков сетевого и календарного планирования проектов разных типов;
- формирование основы системы компетенций в области обоснования, подготовки, планирования, организации и контроллинга проектов различных типов и масштаба.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2	УК-2.2. Разрабатывает проекты в различных сферах деятельности с учетом законодательства Российской Федерации	систему национальных и международных стандартов в области управления проектами. Классификацию проектов. Жизненный цикл и фазы проекта. Критерии успехов и неудач проекта. Виды организационных структур управления проектами. Процессы и функции управления проектами. Основные процессы жизненного цикла команды проекта. Основные операционные процессы проекта. Виды и основные характеристики поточных линий	проводить расчет технико-экономических показателей проекта. Идентифицировать риски проекта. Разрабатывать план управления проектом. Проводить анализ заинтересованных сторон проекта. Анализировать показатели эффективности производственного процесса	постановки целей проекта, календарного и ресурсного планирования проекта. Определения основных вех проекта. Структурной декомпозиции проекта. Построения сетевых моделей проекта. Распределения ответственности. Распределения проектной информации. Разработки устава проекта.	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА	
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки			
Очно-заочная форма												
Тема 1. Основные подсистемы и элементы управления проектами.	1		1							16	Отчет по практикуму по решению задач /25	
Тема 2. Процессы и функции управления проектами. Управление рисками проекта.	1		1							16	Отчет по практикуму по решению задач /25	
Тема 3. Целеполагание в проектах. Календарное планирование и организация системы контроля проекта.	1		1							16	Отчет по практикуму по решению задач /25	
Тема 4. Управление персоналом и коммуникациями проекта.	1		1							16	Отчет по практикуму по решению задач /25	
Всего:	4		4							64	100	
Контроль, час	-										Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	72											
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2											

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Основные подсистемы и элементы управления проектами.

Цели, задачи и структура курса. История управления проектами. Система стандартов в области управления проектами. Проект, программа. Классификация проектов. Цели и стратегии проекта. Структуры проекта. Типы и примеры структурных моделей проекта, используемых в УП. Жизненный цикл и фазы проекта. Стейкхолдеры проекта. Менеджер и команда проекта. Взаимодействие участников проекта. Критерии успехов и неудач проекта. Основные причины неудач проекта. Категории эффективности проекта. Техничко-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. Корпоративная система управления проектами. 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. Вехи проекта. Принципы построения системы контроля. Мониторинг и контроль рисков.

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

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, практикум по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

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

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

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

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

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

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

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

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

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

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

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

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

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

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

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

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

Работа с литературой (конспектирование)

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

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

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые

поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

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

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

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

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Основные подсистемы и элементы управления проектами.</i>	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	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 2. Процессы и функции управления проектами. Управление рисками проекта.</i>	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	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 3. Целеполагание в проектах. Календарное планирование и организация системы контроля проекта.</i>	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	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 4. Управление персоналом и коммуникациями проекта.</i>	Мотивация участников проекта. Распределение ролей в команде. Подбор персонала.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Отчет по практикуму по решению задач

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Управление проектами : фундаментальный курс : учебник : [16+] / А. В. Алешин, В. М. Аньшин, К. А. Багратиони [и др.] ; под ред. В. М. Аньшина, О. Н. Ильиной. – Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2022. – 800 с. : ил., табл. – (Учебники Высшей школы экономики). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=699578>

2. Фомичев, А. Н. Управление проектами : учебник / А. Н. Фомичев. – Москва : Дашков и К°, 2024. – 258 с. : схем., табл. – (Учебные издания для вузов). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720392>

Дополнительная литература:

1. Киселев, А. А. Управление проектами : учебник : [16+] / А. А. Киселев. – Москва : Директ-Медиа, 2023. – 460 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=697955>

2. Управление проектами : фундаментальный курс : учебник : [16+] / А. В. Алешин, В. М. Аньшин, К. А. Багратиони [и др.] ; под ред. В. М. Аньшина, О. Н. Ильиной. – Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2022. – 800 с. : ил., табл. – (Учебники Высшей школы экономики). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=699578>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Национальная ассоциация управления проектами	https://www.sovnet.ru/
2.	INTERNATIONAL PROJECT MANAGEMENT ASSOCIATION	https://www.ipma.world/
3.	Официальный сайт компании Проектная практика	https://pmpractice.ru/
4.	Официальный сайт компании ПМ Эксперт	https://pm.expert/
5.	Ассоциация менеджеров проекта Проектный Альянс	https://pmalliance.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью

подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института.

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логинком (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

современные профессиональные базы данных:

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

<http://window.edu.ru/>

информационные справочные системы:

• Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикуму по решению задач	25-18 – 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; 17-10 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 9-5 – 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; 4-0 – обучающийся подготовил работу самостоятельно или не завершил в срок, имеются ошибки в расчетах, выводы и ответы на вопросы отсутствуют. 0 - практикум не выполнен.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные практические задания

Задание №1. Расчет экономических показателей проектов и выбор наиболее эффективного варианта проекта.

Рассматриваются два варианта выполнения проекта подрядной организацией в течение года. Планируемые показатели приведены в таблице:

Планируемые показатели, тыс. руб.	Проект	
	№ 1	№ 2
Материальные затраты	2250	4200

Зарплата			
Отчисления в социальные фонды (30%)			
Балансовая стоимость оборудования, используемого при выполнении проекта		2 000	1800
Балансовая стоимость здания, используемого при выполнении проекта		4 000	4500
Норма амортизационных отчислений (%)	На оборудование	10	11
	На здание	2,5	2,5
Амортизация			
Прочие		460	120
Совокупные затраты (полная себестоимость)			
Рентабельность по себестоимости, %		10	10
Прибыль			
Цена проекта			

Трудоемкость работ по вариантам проектов представлена в таблице:

Вариант	Трудоемкость работ, нормо-час.	
	Вариант А	Вариант Б
1	1800	3000
2	2000	4000
3	3000	5000
4	4000	1500
5	2600	2000
6	3000	2700
7	3400	4800
8	2900	3800
9	4800	3900
10	6000	5000
11	2600	3000
12	3000	4000
13	3400	5000
14	2900	1500
15	3000	4800

Для основных рабочих предусматривается сдельная система оплаты труда: расценка -350 руб. за нормо-час. работы. Зарплата вспомогательного и административно-управленческого персонала составляет 80% от зарплаты основных рабочих.

Необходимо определить отчисления в социальные фонды, амортизационные отчисления, совокупные затраты (полную себестоимость) на выполнение каждого проекта, прибыль, цену проекта и выбрать наиболее эффективный вариант для подрядной организации.

Задание №2. Расчет экономических показателей проектов и выбор наиболее экономически выгодный вариант проекта.

Рассматриваются два варианта проекта. Определите плановую численность основных и вспомогательных рабочих, численность

специалистов и административно-управленческого персонала (АУП) команды проекта, расходы на зарплату, отчисления в социальные фонды, полную себестоимость, цену, прибыль проектов и наиболее экономически выгодный вариант проекта.

Исходные данные формируются студентами по последней цифре номера зачетной книжки или студенческого билета: номера работ, включенных состав проекта, указаны в таблице 1 и соответственно объем работ (ед.), нормы времени на единицу работы (нормо-час./ед.) проектов) выбираются из таблицы 2.

Таблица 1 – Номера работ в проектах

Последний номер зачетки	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Номера работ в проектах	1-7	1,3-7	2-7	1.3.4-7	2-5,7	1-6	2,4-7	1-4,6,7	3-7	1-3, 5-7

Продолжительность выполнения проекта для всех вариантов 3 - месяца.

Таблица 2 - Объем работ (ед.), нормы времени на единицу работы (нормо-час./ед.)

Номер работы	Проект А		Проект Б	
	Объем работ (ед.)	Нормы времени, нормо-час	Объем работ (ед.)	Нормы времени, нормо-час
1	18	100	120	10
2	20	80	30	60
3	30	15	14	25
4	40	20	50	20
5	2	1000	12	100
6	120	2	12	12
7	60	3	6	30

Численность вспомогательных рабочих составляет 30% от численности основных рабочих. Численность специалистов и АУП составляет 10% от численности основных и вспомогательных рабочих. Коэффициент, учитывающий невыходы на работу – 1,12. Действительный годовой фонд времени работы одного рабочего – 1900 час. Число смен -1. Для основных рабочих предусматривается сдельная система оплаты труда: расценка - 350 руб. за нормо–час. работ №1-№3; 380 руб. работ №4-№7. Для остальных работников оклады: для вспомогательных рабочих в размере 50 тыс. руб. в месяц., для служащих и для АУП – 90 тыс. руб. в месяц в среднем по данной группе персонала. Отчисления в социальные фонды – 30% от зарплаты. Стоимость материальных ресурсов проектов: вариант А – 1500 тыс. руб., вариант Б – 1800 тыс. руб. Накладные расходы предусматриваются в размере 60% от фонда оплаты труда. Планируется 10% рентабельности по себестоимости.

Задание №3. Оценка рисков проектов.

Рассматриваются два варианта проекта с риском неполучения плановой прибыли. По данным таблицы 1 рассчитайте:

- планируемую полную себестоимость проекта,
- плановую прибыль проекта,
- величину прибыли при наступлении рисковогó события;
- величину возможной потери прибыли при наступлении рисковогó 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		0,8	0,85	0,9	0,7	0,75	0,77	0,83	0,91	0,78	0,86
Вероятность потери плановой рентабельности		0,2	0,15	0,1	0,3	0,25	0,23	0,17	0,09	0,12	0,14
Проект № 2											
Показатели		Вариант									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
Плановая рентабельность по себестоимости, %		15	6	16	9	10	11	10	10	11	12
Вероятность получения плановой рентабельности		0,77	0,83	0,78	0,86	0,8	0,85	0,9	0,7	0,77	0,91
Вероятность потери плановой рентабельности		0,23	0,17	0,12	0,14	0,2	0,15	0,1	0,3	0,23	0,09

Задание №4. Построение и расчёт временных параметров и

оптимизация сетевой модели по схеме «работа-вершина».

Построить диаграмму ежедневной потребности не расходуемых (трудовых) ресурсов по исходным данным таблицы 1. Выполните оптимизацию трудовых ресурсов за счет перераспределения и равномерного ежедневного их использования при выполнении работ, имеющих резервы времени. Определите величину их сокращения после оптимизации.

Таблица 1. Исходные данные

Работа	Предшес- твующие ей работы	Продолжительность работ, в днях															Ресу- рс, 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

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения 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. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 - 89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. 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. Техничко-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 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

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Командная работа и лидерство»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН.....	7
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	12
ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:.....	12
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	14

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Командная работа и лидерство» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Дисциплина «Командная работа и лидерство» ориентирована на получение обучающимися знаний о практике выявления лидерских качеств; о развитии навыков командообразования и формировании Я-концепции лидера; о механизмах распределения ролей в команде и технологии оценки командной работы; о диагностике стилей поведения в конфликте и разрешении конфликтных ситуаций; об условиях применения коучинга в практике селфменеджмента.

«Командная работа и лидерство» – это ответ на запросы нашего времени, ориентирующего человека на развитие навыков soft-skills. Сегодня одних теоретических знаний о психологии групповой работы и о психологии лидера недостаточно, требуется создание особых учебных условий, внутри которых студенты будут отрабатывать технологии формирования конкретных навыков, а также, с помощью преподавателя-тренера, оценивать в ходе практической деятельности актуальный уровень личностных компетенций и свой потенциал роста как лидера и как успешного профессионала.

Дисциплина должна помочь любому студенту, независимо от профиля обучения, сформировать кластер «мягких навыков», включающих эмоциональный, лидерский и командный потенциал, и в дальнейшем способствовать повышению конкурентоспособности на рынке труда.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Командная работа и лидерство» является формирование у обучающихся представлений о психологических аспектах лидерства, особенностях личностного влияния и управления другими людьми, принципах формирования команды и ее успешное функционирование. Дисциплина позволяет познакомить студентов с технологиями групповой работы, детерминантами мотивации и самомотивации, моделями маневрирования при формировании команд, стратегиями управления и многими другими психологическими приёмами работы с людьми.

Для достижений поставленных целей у студентов должны быть сформированы способности осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде.

В практико-ориентированном и тренинговом форматах студенты научатся создавать условия для приобретения навыков управленческой и лидерской эффективности, приобретут опыт командообразования, разовьют свой лидерский потенциал для будущей деятельности.

Задачи изучения дисциплины

В соответствие с компетенциями в рамках данного курса и рабочей программой дисциплины перед студентами ставятся следующие задачи:

- ознакомиться с основными теориями и концепциями взаимодействия людей в команде, включая вопросы мотивации и управления конфликтами на основе использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели;

- ознакомиться с основными правилами поведения и взаимодействия в мультикультуральном пространстве отношений;

- ознакомиться с принципами формирования команд для планомерного и последовательного достижения результатов и решения поставленных задач.

- организовывать командное взаимодействие для достижения командных результатов;

- применять на практике различные методы индивидуальной и групповой мотивации для решения командных задач

- распознавать стили поведения людей в различных коммуникативных ситуациях (учебной, деловой, неформальной);

- организовывать командное взаимодействие на основе использования стратегии сотрудничества.

- овладеть современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение членов команды с учётом знания, опыта и владения информацией о специфике командной работы;

- овладеть навыками адекватного взаимодействия с партнёрами по коммуникации, входящими в различные социальные, этнические, конфессиональные и культурные сообщества;

- овладеть современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение членов команды;

- овладеть методами индивидуальной и групповой диагностики для организации эффективного командного взаимодействия.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			Выпускник должен знать	Выпускник должен уметь	Выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3	УК-3.1. Определяет свою роль в команде на основе использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, эффективно взаимодействует с другими подразделениями и членами команды, в том числе участвует в обмене информацией, делится знаниями и опытом, осуществляет презентацию результатов работы команды	условия организации эффективной командной работы для разработки и реализации различных проектов, достижения целей стратегического и тактического планирования	создавать команду на условиях сотрудничества и взаимовыгодного обмена знаниями и опытом в области стратегического и тактического планирования	организации эффективной командной работы и презентовать полученный опыт во всех взаимовыгодных формах сотрудничества	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
		УК-3.2. Различает особенности поведения разных групп людей, с которыми работает или взаимодействует, учитывает их в своей деятельности, устанавливая разные виды коммуникации (учебную, деловую, неформальную и др.)	формы делового общения и всевозможные виды коммуникативного поведения	дифференцировать поведение людей на основе типологии черт и особенностей характера для осуществления эффективной коммуникации	наблюдения за различными типами людей, предугадывать их возможные стратегии поведения на различных уровнях коммуникации и предотвращать организационные конфликты на уровне подразделения и рабочей команды (группы)	
		УК-3.3. Планирует последовательность шагов для достижения командного результата и понимает результаты личных действий в решении командных задач	свои индивидуальные психоэмоциональные особенности с позиции «сильных» и «слабых» личностных свойств, а также	предугадывать действия на основе знания психоэмоциональных особенностей членов своей команды	управления людьми на основе знания законов организации совместной работы и использования лидерского потенциала для реализации корпоративной, конкурентной и функциональной	

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			Выпускник должен знать	Выпускник должен уметь	Выпускник должен иметь практический опыт	
			лидерского потенциала		стратегий организации	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическа я игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Современные индивидуальные и групповые методы управления группами и командами	1			1						16	Отчет по ситуационному практикуму /25
Тема 2. Личностная идентификация лидера	1			1						16	Отчет по ситуационному практикуму /25
Тема 3. Формирование команды	1			1						16	Отчет по ситуационному практикуму /25
Тема 4. Динамика межличностных конфликтов	1			1						16	Отчет по ситуационному практикуму /25
Всего:	4			4						64	100
Контроль, час										Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Современные индивидуальные и групповые методы управления группами и командами

Задачи развития управленческих навыков. Команда как объект и субъект деятельности. Современные социально-психологические техники воздействия в условиях управления людьми. Методы и приёмы развития управленческих навыков. Личность лидера и социальная среда. Задачи управления собой и окружением. Основные виды коммуникативных тренингов для развития управленческих навыков. Инструменты выявления и развития лидерского потенциала. Имплементация лидерского потенциала управления командой. Техника чартрайтинга.

Тема 2. Личностная идентификация лидера

Лидерство в управлении людьми. Технологии определения лидерского потенциала. Психологические модели типологии лидеров. Стили лидерства в осуществлении коммуникаций различного уровня сложности. Личностные психотипы и прогноз успешности в переговорах. Мотивация и успех в командной работе. Диагностика мотивации избегания неудач и мотивации стремления к успеху. Технологии самомотивации. Харизма и власть лидера. Источники власти лидера. Вербальные и невербальные стратегии влияния в управлении людьми и командами. Манипулятивное воздействие в специфических условиях коммуникации. Личность манипулятора. Психологические аспекты принятия решений и их связь с личностью лидера. Диагностика Soft и Hard-компетенций лидера.

Тема 3. Формирование команды

Технология создания команды. Структура команды. Технология распределения групповых ролей с помощью психодиагностических методик. Мотивация и ценности участников команды. Разработка компетентностного профиля участников команды. Тренинги командообразования. Сущность командообразования в процессе управления людьми. Методы и технологии оценки командной работы на различных этапах реализации проекта. Конформизм и неконформизм в работе управленца. Групповой и персональный коучинг. Технология поэтапной работы с командой. Феномены групповой работы. Социальная ингибция и фасилитация. Техники фасилитации и инструменты работы с группой. Технологии мозгового штурма.

Тема 4. Динамика межличностных конфликтов

Психологический анализ конфликтов в организациях. Диагностика стиля поведения лидера в конфликте. Стили управления и сценарии

поведения в условиях конфликта интересов. Технологии управления собой и окружением в условиях возникновения конфликтных ситуациях. Принципы, условия и основные способы конструктивного разрешения конфликтов. Переговорный процесс как способ разрешения конфликтов. Особенности переговоров при конфликте.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе преподавания дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, ситуационные практики, 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 с оценкой.

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

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

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум является одной из форм интерактивного практического занятия по дисциплине, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников.

При выполнении кейса необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;

- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

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

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

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

Работа с литературой (конспектирование)

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

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

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

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы,

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

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

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

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
<i>Тема 1. Современные индивидуальные и групповые методы управления группами и командами</i>	Задачи развития управленческих навыков. Современные социально-психологические техники воздействия в условиях управления людьми. Основные виды коммуникативных тренингов для развития управленческих навыков. Личность лидера и социальная среда. Имплементация лидерского потенциала управления командой.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму	Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 2. Личностная идентификация лидера</i>	Личностные психотипы и прогноз успешности в переговорах. Мотивация и успех в командной работе. Диагностика мотивации избегания неудач и мотивации стремления к успеху. Технологии самомотивации. Харизма и власть лидера. Источники власти лидера. Манипулятивное воздействие в специфических условиях коммуникации. Личность манипулятора. Психологические аспекты принятия решений и их связь с личностью лидера.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму	Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 3. Формирование команды</i>	Технология распределения групповых ролей с помощью психодиагностических методик. Мотивация и ценности участников команды. Методы и технологии оценки командной работы на различных этапах реализации проекта. Конформизм и неконформизм в работе управленца. Групповой и персональный коучинг. Феномены групповой работы. Социальная ингибция и фасилитация. Техники фасилитации и инструменты работы с группой. Разработка компетентностного профиля участников команды.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму	Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 4. Динамика межличностных конфликтов</i>	Общие вопросы конфликтологии. Психологический анализ конфликтов в организациях. Положительные и отрицательные функции межличностных конфликтов. Принципы, условия и основные	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet	Отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
	способы конструктивного разрешения конфликтов. Этапы ведения переговоров и способы подачи позиций. Личностный стиль ведения переговоров. Роль эмоционального интеллекта в разрешении конфликтов и эмоциональная компетентность руководителя. Поведенческие сценарии обострения и избегания конфликтов. Стили управления и сценарии поведения в условиях конфликта интересов	Подготовка к ситуационному практикуму	

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Ракутова, И. В. Техники коммуникации и основы командообразования : учебное пособие / И. В. Ракутова. – Минск : РИПО, 2022. – 265 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=711521>

2. Командообразование в организации : учебное пособие : [16+] / Р. М. Богданова, В. Ю. Боев, О. Д. Ермоленко [и др.] ; под ред. В. Ю. Боева ; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – 2-е изд., доп. и перераб. – Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2022. – 512 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=708610>

Дополнительная литература:

1. Мастроджакомо, С. Инструменты командной работы : пять способов сплотить команду, выстроить доверительные отношения и добиться высоких результатов : практическое пособие : [16+] / С. Мастроджакомо, А. Остервальдер ; ред. В. Ионов ; пер. с англ. Е. А. Бакушевой. – Москва : Альпина Паблишер, 2022. – 322 с. : ил. – (Бизнес-модели Остервальдера). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=707566>

2. Результативная проектная команда : количественный подход к формированию / Н. Б. Сафронова, А. Р. Урубков, Т. П. Маслевич, Н. Л. Минаева ; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Институт отраслевого менеджмента. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 172 с. : схем., ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698463>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети

«Интернет»

№	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Тематический портал – Психология и бизнес	http://www.psychology.ru
2.	Первая национальная академия профессионального коучинга	https://www.1napc.ru
3.	Образовательный портал, интеллектуальный клуб	https://4brain.ru
4.	«ОргРешение»: команда экспертов-практиков для развития команды, сотрудников и руководителей	https://www.orgreshenie.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская

библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

• Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ»
<https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

• Официальный интернет-портал базы данных правовой информации
<http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

• Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.

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

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

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

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационный практикум	25-18 – доклад содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) даны исчерпывающие ответы на вопросы представителей других команд; 17-10 – доклад содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов, лидером команды (микро-группы) даны краткие ответы на вопросы представителей других команд; 9-5 – доклад содержит только часть ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд; 4-0 – доклад не содержит ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные задания к ситуационным практикумам

Ситуационный практикум 1

Задание 1. При просмотре видеоотрывка (видео-кейса) определить, кто из героев являлся лидером. Обосновать свое решение. Представители, какого теоретического подхода данное поведение признают (считают) лидерским?

Задание 2. Программа саморазвития лидера. Заполнить таблицу и прокомментировать каждый из пунктов

Название		Способ развития	Источник информации	Ваш ресурс	Временной интервал	Критерии оценки
Знания						
Навыки						
Способности						

Задание 3. Проведите диагностику лидерского потенциала, исходя из знания различных психологических типологий.

Задание 4. При просмотре видео-кейса дайте определение происходящему с точки зрения психологии управления.

Ситуационный практикум 2

Задание 1. Упражнение «Самовнушение». Внушите себе (усиленно представляйте), что у Вас во рту халва или любое другое кушание. Если у вас «потекут слюнки», значит Вы – внушаемый человек.

Комментарий

Мои чувства:

Мои мысли:

Задание 2. Упражнение «Самоубеждение». Приведите аргументы для убеждения себя, в том, что необходимо хорошо учиться:

Комментарий

Мои чувства:

Мои мысли:

Задание 3. Упражнение «Самоирония». Составьте на себя дружескую эпиграмму. Определение и подсказки по написанию найдете в словаре.

Помните, что самоирония, позволяет посмотреть на себя со стороны глазами простака, восхищающегося в себе тем, что на самом деле вызывает его сомнение.

Задание 4. Упражнение «Самоподкрепление». Составьте список мысленных и физических действий, помогающих вам в ситуации крайней усталости или напряженности расслабиться и вернуть себе самоконтроль над чувствами, мыслями и поведением.

Поставьте рядом с каждым знак «+» или «-», в зависимости от того, является ли данный способ самоподкрепления здоровым (социально одобряемым), позволяющим достичь поставленной цели.

Задание 5. Упражнение «Самообладание». Вы пришли на работу (учебу) не выспавшимся. И день сразу не задался. Вы часто ошибаетесь и

получаете замечания от руководителя, все валится из рук, да еще и Гости придиричивые попались... Вы злитесь, уходя хлопаете дверью, но это только ухудшает рабочую атмосферу.

Продемонстрируйте, как применяются известные вам способы саморегуляции в данной ситуации.

Задание 6. При просмотре видеоотрывка (видео кейса) определить, какие методы управления собой использовались персонажем. Обосновать (аргументировать) свое решение.

Ситуационный практикум 3

Задание 1. При просмотре видео-кейса определите тип пристройки. Невербальные способы оказания влияния на окружающих людей.

Задание 2. Составьте 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 4

Задание 1. Проанализируйте распределение ролей в команде среди героев фильма/мультфильма, просмотренного на занятии. Ответы занесите в таблицу. При обсуждении результатов, будьте готовы аргументировать вашу точку зрения.

№	Командные роли	Персонажи ...
1.	Генератор идей	
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		

Задание 2. При просмотре видео-кейса определите управленческие воздействия.

Ситуационный практикум 5

Задание 1. Напишите историю своего успеха, отвечая на рекомендованные вопросы.

• Кто вы сейчас?

• Каковы базовые ценности, на которых основываются ваши повседневные решения?

• Кем вы были пять лет назад?

• Кем вы хотите стать через пять лет?

• Кто ваша главная (целевая) аудитория, на кого Вы собираетесь оказать влияние при помощи своей истории (коллеги, клиенты, руководители и т.д.)?

• Что ваша целевая аудитория хочет и должна знать о Вас?

• Как они хотят общаться с Вами?

Задание 2. Ниже приведены символические определения 10 неэффективных команд. Ваша задача заполнить таблицу и выявить:

• суть проблемы неэффективности команды

• стиль управления

• предложить рекомендации для выхода из создавшейся ситуации.

Символические определения не эффективных команд:

1. *«Пассажиры автобуса»*: каждому важно доехать только до своей остановки и никого не волнуют проблемы водителя.

2. *«Мы и Он»*: подчиненные осознают глубокие различия собственных интересов и интересов руководителя.

3. *«Один на поле, остальные на трибунах»*: руководитель работает за всех, подчиненные наблюдают, изредка хлопают и комментируют.

4. *«Каждый несет свой чемодан без ручки»*: большая нагрузка на всех, без прав и ресурсов.

5. *«Хор солистов»*: сильные профессионалы, но не «спевшиеся» между собой, не склонные к совместной работе.

6. *«Серпентарий единомышленников»*: люди работают вместе, при этом находясь в остром конфликте между собой.

7. *«Уважайте меня, бездельники, полюбите меня, тупицы»*: руководитель унижает своих подчиненных, но и требует высокой лояльности к себе, личной преданности.

8. *«Грозный отец и напуганные дети»*: руководитель настойчиво подключает подчиненных к общефирменным решениям, расправляясь с каждым за ошибки, неудачи, оплошности.

9. *«Много умных, мало взрослых»*: либо специалисты избегают принятия на себя ответственности, уклоняются от принятия решений общефирменного уровня, во всем полагаясь на лидера; либо он сам считает: «Они молодцы, но мне виднее».

10. *«Негативная селекция»*: руководитель намеренно подбирает подчиненных, чей уровень интеллекта и профессионализма заведомо ниже его уровня.

№	Суть проблемы неэффективности	Стиль управления	Мои рекомендации для команды
1.			

2.			
3.			
....			
10			

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения 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. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 - 89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Ситуационная теория лидерства.
2. Системная теория лидерства.
3. Новые теории лидерства.
4. Диагностика лидерского потенциала.
5. Две реальности мира. Субъективная реальность и ее особенности.
6. Общая характеристика методов социально-психологического воздействия.
7. Личностные качества, способствующие эффективной работе в

группе.

8. Команда как вид малой группы и ее структура.
9. Особенности командообразования.
10. Охарактеризуйте преимущества и ограничения командных форм управления.
11. Причины перехода к командному типу управления.
12. Этапы становления эффективной команды.
13. Отличия понятий «группа» и «команда».
14. Принципы формирования эффективной команды.
15. Сотрудничество и кооперация в команде.
16. Особенности принятия групповых решений.
17. Управленческие команды лидеров.
18. Особенности работы с командой на этапе изменений.
19. Методы повышения эффективности командной работы.
20. Конфликты в команде. Пути урегулирования.
21. Отечественный и зарубежный опыт практической деятельности команд в бизнесе.
22. Отличительные особенности команды, работающей над инновационным проектом.
23. Потенциальные возможности командного развития.
24. Инструментарий модератора, фасилитатора, медиатора.
25. Современные методы и модели командообразования.

Задания 2 типа

1. В чем проявляется психологические условия сплочения команды?
2. Негативную или позитивную роль играют групповой контроль и санкции?
3. В чем заключаются трудности делегирования полномочий?
4. По каким критериям производится оценка владения сотрудником необходимыми навыками?
5. Какие личностные качества способствуют эффективной работе в группе?
6. В чем проявляется феномен группового давления? Приведите примеры.
7. Какие проблемы этического характера возникают в процессе командообразования?
8. Охарактеризуйте командообразование как целенаправленную деятельность и дайте обоснование ключевым концепциям построения команды.
9. Конкретизируйте цели и задачи процесса командообразования. Дайте характеристику основным формам командообразования.
10. Охарактеризуйте основные направления в командообразовании и дайте рекомендацию, какая из них наиболее эффективна в работе.
11. Охарактеризуйте командообразование как метод развития организации.

12. Назовите качества эффективной команды. Какое из качеств является наиболее важным в команде, а какие второстепенные? Обоснуйте свой ответ примерами.

13. Происходят ли в процессе совместной работы конфликты в команде? Каким образом они разрешаются?

14. Насколько быстро участники команды понимают, что для эффективного взаимодействия необходимо понять цели каждого?

15. Как в реальной деятельности команды возможно интегрировать интересы каждого?

16. Кто занимает наиболее активную позицию при поиске решения в команде?

17. Кто обычно координирует деятельность группы, а кто вносит беспорядок?

18. Как наш взгляд соотносены понятия лидерства и инициативы? Чего всегда много или слишком мало?

19. Какие нормы взаимодействия в команде можно ввести для того, чтобы в будущем действовать более эффективно?

20. Как часто наблюдается в команде недостаток или переизбыток лидерства? Обоснуйте свой ответ.

21. Что необходимо для эффективного общения в группе и для чего необходимо уметь передавать инициативу и давать каждому высказаться?

22. Каковы преимущества и недостатки команды с точки зрения сотрудников организации и управляющих работников?

23. Выделите и прокомментируйте потенциальные недостатки работы в группах.

24. На основе собственного опыта расскажите о значении достижения группой единого мнения по какому-либо вопросу.

25. Каким образом можно повысить навыки сотрудников в команде?

Задания 3 типа

Типовое задание 1

Переведите предложенные определения неэффективных команд с символического языка на профессиональный.

Заполните таблицу, выявив: суть проблемы не эффективности команды, стиль управления и предложив рекомендации для выхода из создавшейся ситуации. Рекомендации должны исходить от вас как от лидера / руководителя данной команды.

Символические определения не эффективных команд:

1. *«Пассажиры автобуса»*: каждому важно доехать только до своей остановки и никого не волнуют проблемы водителя.

2. *«Много умных, мало взрослых»*: либо специалисты избегают принятия на себя ответственности, уклоняются от принятия решений общефирменного уровня, во всем полагаясь на лидера; либо он сам считает: «Они молодцы, но мне виднее».

«№»	Суть проблемы неэффективности	Мои рекомендации для команды

1.		
2.		

Типовое задание 2. Руководитель, желающий стать лидером коллектива, обратился к психологу с просьбой выявить его слабые и сильные стороны для своего развития. Какие методики помогут сделать это и почему именно они?

Типовое задание 3. Сравните стили лидерства, заполнив для этого соответствующие графы таблицы:

Параметр сравнения	Авторитарный стиль	Либеральный стиль

Типовое задание 4. Какие способности и навыки личности соответствуют используемым источникам власти. Продолжите заполнение таблицы.

Источник власти	Инструменты	Знание, способности, навыки личности

Типовое задание 5. Сравните стили лидерства, заполнив для этого соответствующие графы таблицы:

Параметр сравнения	Демократический стиль	Либеральный стиль

Типовое задание 6. Сравните стили лидерства, заполнив для этого соответствующие графы таблицы:

Параметр сравнения	Авторитарный стиль	Демократический стиль

Типовое задание 7. Предложите распределение ролей в команде Винни-Пуха для каждого типа ситуации функционирования. Занесите результаты в таблицу.

Тип ситуации	Вини-Пух	Пятачок	Сова	Ослик Иа-Иа
I				
II				
III				

Типовое задание 8. Перечислите признаки (минимум 5) эффективного лидерства. Приведите примеры для аргументации выделенных критериев. Как можно использовать данную информацию в практике управленческой деятельности.

Типовое задание 9. Прочитайте содержание кейса, представленного отрывком из художественного произведения. Ответьте на вопросы, приведенные после него.

«- Хорошо здесь у вас! - проговорил массивный мужчина, в котором, на взгляд мисс Гориндж, было что-то бычье. - Тепло, красиво. - Он кивнул на камин:

- Уют прежних дней!

Мисс Гориндж улыбнулась, польщенная.

- Да, действительно. Мы гордимся тем, что нашим гостям у нас уютно. Она повернулась к помощнице:

- Справишься, Элис? Вот журнал. Скоро приедет леди Джослин. Как только она увидит свой номер, то немедленно захочет его сменить, но ты ей объясни, что отель переполнен. Во всяком случае, предложи ей номер триста сорок на третьем этаже. Это не слишком приятная комната, и, я думаю, увидев ее, леди Джослин удовлетворится той, какую мы ей выделили.

- Да, мисс Гориндж. Я все поняла, мисс Гориндж.

- И напомни, кстати, полковнику Мортимеру, что его полевой бинокль здесь. Он оставил его у меня сегодня утром. Проследи, чтобы полковник не ушел без бинокля.

- Хорошо, мисс Гориндж.

Покончив с текущими делами, мисс Гориндж вышла из-за стойки и направилась к двери красного дерева, на которой не было никакой надписи...»

Вопросы:

1. О чем говорить в кейсе?
2. Как мы можем определить, кто из участников описанной ситуации является лидером?
3. Какую роль берет на себя главная героиня?
4. Оцените качество оставленных инструкций.

Типовое задание 10. Какими могут быть возможные причины и потенциальные риски каждой из ловушек делегирования. Заполните таблицу:

Вид ловушки	Возможные причины	Потенциальные риски
Обратное делегирование		
Переделегирование		
Самоделегирование		

Типовое задание 11. Напишите историю своего успеха, отвечая на рекомендованные вопросы.

- Кто вы сейчас?
- Каковы базовые ценности, на которых основываются ваши повседневные решения?
- Кем вы были пять лет назад?
- Кем вы хотите стать через пять лет?
- Кто ваша главная (целевая) аудитория, на кого Вы собираетесь оказать влияние при помощи своей истории (сотрудники, клиенты, руководители и т. д.)?
- Что ваша целевая аудитория хотят и должны знать о Вас?
- Как они хотят общаться с Вами?

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Инклюзивные технологии в социальной и профессиональной
деятельности»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН.....	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	10
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	12

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Инклюзивные технологии в социальной и профессиональной деятельности» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Рабочая программа содержит обязательные для изучения темы по дисциплине «Инклюзивные технологии в социальной и профессиональной деятельности».

Изучение дисциплины дает целостное представление об интеграции лиц с инвалидностью в различные сферы социальной жизни и профессиональной деятельности. Дисциплина готовит специалистов разного профиля к корректному общению с людьми, имеющими нарушения здоровья, знакомит будущих специалистов с этическими нормами социального и профессионального взаимодействия с инвалидами.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цель изучения учебной программы: знакомство будущих бакалавров с этическими нормами социального и профессионального взаимодействия с лицами, имеющими инвалидность.

Задачи изучения учебной программы:

- сформировать у студентов представление о нормативно-правовых и этических основах взаимодействия с людьми, имеющими инвалидность;
- сформировать у будущих специалистов нравственную позицию, необходимую для работы с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидностью;
- дать информацию о современных технологиях, формах и способах взаимодействия с лицами, имеющими нарушения здоровья;
- сформировать представление об этике и этикетных формах общения с лицами, имеющими инвалидность.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			Выпускник должен знать	Выпускник должен уметь	Выпускник должен иметь практический опыт	
Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	УК-9	УК-9.1. Раскрывает понятие инклюзивной компетентности, ее компоненты и структуру	особенности применения базовых дефектологических знаний в социальной и профессиональной сферах	взаимодействовать с лицами с ОВЗ и инвалидностью, учитывая их коммуникативные и личностные особенности и потребности	навыками оценки особых коммуникативных потребностей людей с ограниченными возможностями здоровья	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
		УК-9.2. Демонстрирует позитивное отношение к людям с ограниченными возможностями здоровья и готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах	этические и социальные нормы общения с лицами с ограниченными возможностями	использовать методы диагностики развития, общения, деятельности участников инклюзивного взаимодействия	коммуникативными и рефлексивными умениями и навыками	
		УК-9.3. Подбирает и использует адекватные способы организации совместной профессиональной деятельности при участии в ней лиц с ограниченными возможностями здоровья	модели инклюзивного взаимодействия	планировать и осуществлять профессиональную деятельность с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами	модели инклюзивного взаимодействия	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Инклюзия и инклюзивное трудоустройство	1		1							16	Тест / 25
Тема 2. Инклюзия на законодательном уровне	1		1							16	Тест / 25
Тема 3. Особенности взаимодействия с лицами, имеющими нарушения зрения и слуха	1		1							16	Тест / 25
Тема 4. Особенности взаимодействия с лицами с нарушениями опорно-двигательного аппарата	1		1							16	Тест / 25
Всего	4		4							64	100
Контроль, час											Зачет
Объем дисциплины (в ак. часах)	72										
Объем дисциплины (в зач. единицах)	2										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Инклюзия и инклюзивное трудоустройство

История труда и профессиональной деятельности людей с инвалидностью. Основные принципы инклюзии и их значение в профессиональной деятельности. Особенности инклюзивного трудоустройства. Навыки работы с информацией и современными технологиями. Коммуникативные и презентационные навыки. Профориентационные деловые игры. Способы получения профессионального опыта лицами с инвалидностью. Инклюзивное тьюторство и инклюзивное волонтерство.

Тема 2. Инклюзия на законодательном уровне

Международные документы, защищающие права инвалидов (учредительные акты, декларации, пакты, конвенции, рекомендации и резолюции ООН, ВОЗ, МОТ, ЮНЕСКО, ЮНИСЕФ и др.). Всемирная декларация прав человека (1948), Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах (1966), Декларация социального прогресса и развития (1969), Декларация о правах инвалидов (1971), Декларация о правах умственно отсталых лиц (1971). Конвенция о правах ребенка, ст. 23-27 (1989), Всемирная декларация об обеспечении выживания, защиты и развития детей (1990), Конвенция и Рекомендация о профессиональной реабилитации и занятости инвалидов (1983) и др. Права инвалидов в российском законодательстве: Конституция Российской Федерации, Декларация прав и свобод человека и гражданина (1991), Закон Российской Федерации «О защите инвалидов в Российской Федерации» (1995), Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан (1993), Указы Президента Российской Федерации «О дополнительных мерах государственной поддержки инвалидов» и «О мерах по формированию доступной для инвалидов среды жизнедеятельности» (1992) и др. Этические нормы и общие правила этикета общения с людьми, имеющими инвалидность разных нозологий.

Тема 3. Особенности взаимодействия с лицами, имеющими нарушения зрения и слуха

Психологические и сенсорные особенности лиц с нарушением слуха. Особенности речи и общения глухих и слабослышащих. Сурдоперевод и жестовый язык. Средства социально-бытовой реабилитации глухих и слабослышащих, кохлеарная имплантация. Правила этикета при общении с инвалидами, имеющими нарушения слуха.

Психологические и сенсорные особенности лиц с нарушением зрения. Особенности ориентировки человека с нарушением зрения в пространстве. Компенсаторные возможности организма. Шрифт Брайля. Доступная среда. Средства социально-бытовой реабилитации незрячих и слабовидящих, собаки-поводыри. Деятельность автономной

некоммерческой организации «Белая трость». Правила этикета при общении с инвалидами, имеющими нарушение зрения или незрячими.

Тема 4. Особенности взаимодействия с лицами с нарушениями опорно-двигательного аппарата

Психологические особенности и специфика моторного развития лиц нарушениями опорно-двигательного аппарата. Доступная среда, помощь в преодолении барьеров. Средства социально-бытовой реабилитации. Эргономическое рабочее место за компьютером, адаптированные к диагнозу выносные устройства. Правила этикета при общении с инвалидами, испытывающими трудности при передвижении.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение инициатив.

Методические указания для обучающихся по работе во время проведения лекции

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

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

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

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

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

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

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

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

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

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

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

Методические указания для обучающихся по подготовке к тесту

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

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

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

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

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

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом. При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

В задачи студента при выполнении самостоятельной работы входит работа с конспектом лекции (обработка текста); повторная работа над учебным материалом (учебника, первоисточника, дополнительной литературы, аудио- и видеозаписей), составление библиографии, составление плана и тезисов ответа, изучение дополнительных тем занятий, учебно-исследовательская работа, выполнение домашних заданий, использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и Интернета, изучение изобразительного материала, в т.ч. оригинальных работ, проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности.

Работа с литературой (конспектирование)

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

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода. Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты. Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

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. Инклюзия и инклюзивное трудоустройство	Основные принципы инклюзии и их значение в профессиональной деятельности. Особенности инклюзивного трудоустройства.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Написание конспекта, выполнение теста	Тест
Тема 2. Инклюзия на законодательном уровне	Права инвалидов в российском законодательстве.		
Тема 3. Особенности взаимодействия с лицами, имеющими	Особенности речи и общения глухих и слабослышащих.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Написание конспекта,	Тест

нарушения зрения и слуха		выполнение теста	
Тема 4. Особенности взаимодействия с лицами с нарушениями опорно-двигательного аппарата	Правила этикета при общении с инвалидами, имеющими нарушение зрения или незрячими. Доступная среда, помощь в преодолении барьеров.		

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Коррекционно-развивающие и социальные практики в деятельности педагога инклюзивного образования : учебно-методическое пособие : [16+] / Е. В. Колтыгина, Н. А. Горюнова, О. А. Шмерко [и др.] ; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Алтайский филиал). – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 112 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=690659>

2. Недоповз, И. И. Технологии инклюзивного образования : направление подготовки 44.03.02 Психолого-педагогическое образование : учебное пособие : [16+] / И. И. Недоповз, Н. А. Лысенко ; Северо-Кавказский федеральный университет. – Ставрополь : Северо-Кавказский Федеральный университет (СКФУ), 2022. – 110 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=712278>

Дополнительная литература:

3. Основы волонтерской деятельности : учебное пособие : [16+] / С. Л. Балова, И. А. Безденежных, Е. Водолеева [и др.] ; под ред. И. А. Фирсовой, Р. К. Крайневой ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Москва : Прометей, 2020. – 215 с. : табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=612085>

4. Подольская, О. А. Психолого-педагогическое сопровождение семьи ребенка с ограниченными возможностями здоровья в условиях инклюзии : учебное пособие : [16+] / О. А. Подольская, И. В. Яковлева. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 76 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599639>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Сайт Министерства образования РФ	www.edu.ru
2.	Педагогическая библиотека	http://www.pedlib.ru
3.	Сайт Министерства здравоохранения РФ	https://minzdrav.gov.ru/
4.	Научная электронная библиотека elibrary.ru библиотека	https://elibrary.ru/defaultx.asp
5.	Федеральная электронная медицинская библиотека Минздрава России	Будущий врач
6.	Medline (PubMed, USA), англоязычная текстовая база данных медицинских и биологических публикаций	https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/
7.	Электронная база «Российские научные медицинские журналы»	https://rnmj.ru/
8.	Med-Edu.ru медицинский видеопортал	http://www.med-edu.ru/
9.	DoctorSPB.ru информационно-справочный портал о медицине	http://doctorspb.ru/
10.	Univadis.ru международный медицинский портал	http://www.univadis.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение;

<https://loginom.ru/platform/pricing>)

- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

• Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

• Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

• Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

• Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тест	25-20 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 19-14 – верные ответы составляют 80-50% от общего количества; 13-0 – менее 50% правильных ответов.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные тестовые задания

1. Основным условием признания гражданина инвалидом является ...
 - а) необходимость осуществления мер социальной защиты, включая реабилитацию.
 - б) ограничение жизнедеятельности
 - с) нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами

2. Определение в установленном порядке потребностей освидетельствуемого лица в мерах социальной защиты, включая реабилитацию, на основе оценки ограничений жизнедеятельности, вызванных стойким расстройством функций организма – это ...

- а) медицинский консилиум
- б) медико-социальная экспертиза
- с) психолого-медико-педагогическая комиссия

3. Материальная помощь государства, предусмотренная для отдельных категорий граждан с целью их социальной поддержки и компенсации в случае отказа от набора бесплатных услуг – это ...

- а) пенсия по инвалидности
- б) ежемесячная денежная выплата
- с) пенсия по старости

4. Совместное обучение лиц с ОВЗ и их нормально развивающихся сверстников называется ...

- а) интеграция
- б) инклюзия
- с) индивидуализация

5. Положительная динамика отношения общества и государства к лицам с инвалидностью проявляется в ...

- а) реализации всех социальных гарантий, предусмотренных законом для лиц с инвалидностью
- б) включении лиц с инвалидностью в различные сферы деятельности: образовательную, досуговую, спортивную, трудовую и др.
- с) инклюзивном образовании лиц с инвалидностью
- д) санаторно-курортном лечении лиц с инвалидностью
- е) лечебно-оздоровительном мероприятии для лиц с инвалидностью
- ф) профессиональной переподготовке лиц с инвалидностью

6. К медико-биологическим причинам роста инвалидности относят:

- а) некачественное оказание медицинской помощи
- б) нерегулярность прохождения осмотров у специалистов
- с) изменения в возрастной структуре населения в сторону его старения
- д) неблагоприятные условия труда женщин и мужчин
- е) плохие жилищные условия и низкий материальный достаток семьи

7. К социально-психологическим причинам роста инвалидности относят: ...

- семейное неблагополучие
- а) психологически неблагоприятные условия труда

- b) неграмотность в вопросах здоровьесбережения
- c) некачественное оказание медицинской помощи
- d) ухудшение экологической обстановки
- e) белково-витаминный дефицит
- f) неиспользование своих прав на получение того или иного вида льгот, пособий

8. К социально-средовым причинам роста инвалидности относятся: ...

- a) стрессогенность современной жизни
- b) ухудшение экологической обстановки
- c) неблагоприятные и опасные условия труда на предприятиях
- d) некачественное оказание медицинской помощи
- e) наследственно-обусловленные болезни
- f) неграмотность в вопросах здоровьесбережения
- g) нерегулярность прохождения осмотров у специалистов

9. К экономико-правовым причинам роста инвалидности относятся: ...

- a) низкий материальный достаток семьи
- b) незнание или неиспользование своих прав на получение льгот и пособий

- c) плохие жилищные условия
- d) наследственно-обусловленные болезни
- e) ухудшение экологической обстановки
- f) стрессогенность современной жизни
- g) нерегулярность прохождения осмотров у специалистов

10. Социальная интеграция должна быть обеспечена ...

- a) только детям с нарушениями развития в дошкольном возрасте
- b) всем без исключения лицам с инвалидностью
- c) только детям, обучающимся в специальных учреждениях

11. Выделяют такие основные виды слепоты, как ...

Выберите два ответа из 4 предложенных, перенесите правильные ответы в поле для ответа

- a) временная
- b) врожденная
- c) социальная
- d) приобретенная

12. По сохранности остаточного зрения выделяют ... слепоту

- a) частичную
- b) тотальную
- c) всеобщую
- d) практическую

13. Зрительная гимнастика – это ...

а) развитие процессов компенсации, исправление и восстановление нарушенных функций, сглаживание недостатков познавательной деятельности

б) комплекс офтальмологических упражнений, способствующих снятию зрительного напряжения, укреплению глазных мышц и улучшающих кровоснабжение и обменные процессы в глазах

с) комплекс профилактических мероприятий и правил, направленных на сохранение и укрепление зрительной функции, а также здоровья органов зрения

14. Гигиена зрения – это ...

а) развитие процессов компенсации, исправление и восстановление нарушенных функций, сглаживание недостатков познавательной деятельности

б) комплекс офтальмологических упражнений, способствующих снятию зрительного напряжения, укреплению глазных мышц и улучшающих кровоснабжение и обменные процессы в глазах

с) комплекс профилактических мероприятий и правил, направленных на сохранение и укрепление зрительной функции, а также здоровья органов зрения

15. Специалист, осуществляющий учебные, реабилитационные и воспитательные мероприятия с лицами, которые имеют нарушения зрения, – это ...

а) логопед

б) сурдопедагог

с) тифлопедагог

д) олигофренопедагог

16. Шрифт Брайля – это ...

а) рельефно-точечный тактильный шрифт, предназначенный для письма и чтения незрячими и плохо видящим людям

б) средства активного приспособления индивида к условиям социальной среды

с) устройство, преобразующие звуковой сигнал в тактильный сигнал

17. К устройствам для обучения незрячих и слабовидящих (тифлотехнические средства) относят ...

а) кохлеарный имплант

б) клавиатура с увеличенными буквами и светящимися кнопкам

с) читающая машина

д) слуховой аппарат

е) электронная лупа

ф) световой сигнализатор дверного звонка

18. Тифлотехнические средства реабилитации для слепых и слабовидящих – это ...

а) средства активного приспособления индивида к условиям социальной среды

б) совокупность специальных средств и приспособлений, позволяющих осуществлять компенсацию выраженных нарушений функций органа зрения и способствующих активному приспособлению человека к окружающей среде

в) средства, предназначенные для плавного перехода пострадавшего человека из лежачего положения в вертикальное

19. Установите соответствие тифлотехнического средства и его определения

а) Читающая машина

б) Электронная лупа

а) аппарат, который объединяет функции сканера, увеличителя и голосового устройства

б) телевизионный увеличитель, который проецирует изображение бумажных документов на экран монитора

20. С помощью шрифта Брайля ... ноты

а) можно только читать

б) можно читать и записывать

в) можно только записывать

г) нет возможности читать или записывать

21. В эпоху Античности по отношению к особым детям было распространено ...

а) детоубийство (инфантицид)

б) воспитание особых детей в монастырях

в) воспитание особых детей в семье

22. На Руси существовало особое отношение к людям с инвалидностью, их называли ...

а) убогие

б) лица, имеющие инвалидность

в) блаженные

г) лица с ограниченными возможностями здоровья

23. Внимание к личности особого ребёнка, изучение социальных аспектов его жизни началось с ...

а) Викторианской эпохи

б) Колониальной эпохи

в) Средних веков

24. Деятельность доктора Дауна относится к периоду
- a) Викторианской эпохи (*правильный ответ*)
 - b) Эпохи всеобщего благоденствия
 - c) Колониальной эпохи
25. Эпоха всеобщего благоденствия наиболее ярко представлена в ...
- a) странах Азии
 - b) Скандинавских странах
 - c) странах Африки
26. ... родители особых детей объединяются в ассоциации и распространяется профессиональное родительство
- a) в викторианскую эпоху
 - b) в эпоху всеобщего благоденствия
 - c) на современном этапе
27. Основные идеи и положения, задающие вектор развития теории инклюзивного образования и инклюзивной практики – это ...
- a) принципы
 - b) ценности
 - c) реализация
28. Согласно принципу ..., в центре образовательного процесса и педагогической деятельности находится целостная личность человека в неразделимом единстве его физической, умственной и душевной организации
- a) добровольности
 - b) индивидуализации
 - c) приоритетного права выбора родителей
 - d) диалогизации общения
29. Согласно принципу ..., разделение целей, содержания, методов и средств обеспечивает личностно-ориентированное обучение, соответствующее особенностям развития обучающегося
- a) добровольности
 - b) индивидуализации
 - c) приоритетного права выбора родителей
 - d) дифференциации
30. Согласно принципу ..., должно быть максимальное участие каждого отдельного учащегося в общей коллективной деятельности
- a) добровольности
 - b) индивидуализации
 - c) приоритетного права выбора родителей

d) коллективизма

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 - 89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Инклюзивное образование в России и за рубежом: история, реалии и перспективы
2. Принципы инклюзивного образования. Общая характеристики. Привести примеры.
3. Исторические и социокультурные предпосылки для перехода к инклюзивному образованию.
4. Реализация инклюзивного образования в США.
5. Реализация инклюзивного образования в Испании, Франции.
6. Реализация инклюзивного образования в Англии, Германии.
7. Реализация инклюзивного образования в Белоруссии.
8. Реализация инклюзивного образования Украине, Казахстане.
9. Реализация инклюзивного образования в Республике Татарстан.
10. Российская и региональная нормативно - правовая база развития вариативных форм специального образования детей с ОВЗ.

11. Региональные системы обучения и социализации детей с ограниченными возможностями здоровья в инклюзивном образовательном пространстве.
12. Особенности профессионального взаимодействия с лицами, имеющими особенности здоровья
13. Условия, обеспечивающие специальные образовательные потребности детей с ОВЗ в условиях инклюзивного обучения.
14. Психолого - педагогическое сопровождение людей с нарушением слуха.
15. Психолого - педагогическое сопровождение людей с нарушением зрения.
16. Психолого - педагогическое сопровождение людей с ЗПР.
17. Психолого - педагогическое сопровождение людей с интеллектуальным недоразвитием.
18. Психолого - педагогическое сопровождение людей с нарушением опорно – двигательного аппарата.
19. Психолого - педагогическое сопровождение людей с расстройствами аутистического спектра.
20. Психолого - педагогическое сопровождение людей с СДВГ в процессе инклюзивного образования.
21. Организация тьюторского сопровождения инклюзивной практики.
22. Психологическое сопровождение родителей, воспитывающих детей с ОВЗ, в условиях инклюзивного образования.
23. Междисциплинарное взаимодействие специалистов в организации психолого-педагогического сопровождения особого ребенка.
24. Нормативно - правовое обеспечение инклюзивного образования лиц с ОВЗ в России.
25. Деятельность специалиста по инклюзии (координатор) в образовательном учреждении.

Задания 2 типа

1. Опыт инклюзивного образования в Москве. Приведите пример.
2. Диагностико-консультативная работа с детьми с ОВЗ в условиях инклюзивного обучения. Приведите пример.
3. Служба психолого-педагогического сопровождения в условиях инклюзивного обучения. Приведите пример.
4. Задачи и функции тьютора в условиях инклюзивной практики. Приведите пример.
5. Инклюзивное и специально образование - проблемы и перспективы. Приведите пример.
6. Принципы построения индивидуальных программ психолого-педагогического сопровождения детей с ОВЗ в условиях инклюзии. Приведите пример.

7. Деятельность координатора по инклюзии в образовательном учреждении. Приведите пример.
8. Технология деятельности консилиума образовательного учреждения по сопровождению образовательной инклюзии ребенка с ОВЗ. Приведите пример.
9. Деятельность окружного ресурсного центра по развитию инклюзивного образования. Приведите пример.
10. Единая концепция специального федерального государственного стандарта для детей с ограниченными возможностями здоровья: основные положения. Приведите пример.
11. Основные пути реабилитации. Типы реабилитационных учреждений. Принципы и этапы реабилитации. Приведите пример.
12. Понятие абилитации. Абилитационные мероприятия. Приведите пример.
13. Соотношение понятий дефект, инвалид, инвалидность, нетрудоспособность. Приведите пример.
14. Модели общественного отношения к инвалидам. Приведите пример.
15. Медицинская модель инвалидности и модель «Сегрегация». Приведите пример.
16. Модели общественного отношения к инвалидам. Приведите пример.
17. Модели «Защищенность» и «Интеграция». Приведите пример.
18. Понятие индивидуальной программы реабилитации. Приведите пример.
19. Средства реабилитационного воздействия: игровая, учебная, трудовая деятельности. Приведите пример.
20. Виды психологической помощи: профилактическая, консультативная, психологическая коррекция, психотерапия. Приведите пример.
21. Виды психотерапии. Приведите пример.
22. Основные направления социально-реабилитационной деятельности психолога. Приведите пример.
23. Основные функции психолога-реабилитолога. Приведите пример.
24. Социальная реабилитация инвалидов с патологией опорно-двигательного аппарата. Приведите пример.
25. Социальная реабилитация инвалидов с нарушением слуха и зрения. Приведите пример.

Задания 3 типа

Задание 1. Сформулируйте вопросы от имени: руководителя образовательного учреждения, педагога, родителя, воспитывающего ребенка с ОВЗ, родителя, воспитывающего ребенка, не имеющего отклонения в развитии;

Задание 2. Подготовьте материалы для «юридической

консультации» педагогов и родителей;

Задание 3. Определите перечень документов, необходимых образовательному учреждению для развития инклюзивной практики;

Задание 4. Подготовьте тезисы по проблемам реализации права лиц с ОВЗ на образование.

Задание 5. Подготовьте тезисы, отражающее развитие практики инклюзии в зарубежных странах;

Задание 6. Обобщите опыт внедрения инклюзивного образования: выделите пути развития инклюзии в зарубежных странах, попытайтесь типологизировать варианты развития инклюзивной практики.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Финансовая грамотность»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	10
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	10

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Финансовая грамотность» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Дисциплина «Финансовая грамотность» ориентирована на получение обучающимися знаний о современных финансовых рынках, особенностях их функционирования и регулирования, о возможностях в сфере управления личными финансами.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование базовых основ экономического мышления и финансового поведения, необходимых для ориентации и социальной адаптации обучающихся к экономической жизни в общества.

Задачи изучения дисциплины:

- сформировать понимание механизма и принципов функционирования финансовых рынков, а также понимание прав и возможностей индивида в финансовой сфере;
- научиться находить требуемую финансовую информацию, анализировать ее на полученном уровне подготовки и использовать для принятия необходимых финансовых решений;
- сформировать знания, умения и практический опыт постановки тактических и стратегических целей при управлении личными финансами;
- научиться применять в практической деятельности основные финансовые инструменты и продукты в целях управления личными финансами;
- сформировать навыки решения практических финансовых задач при подборе альтернативных вариантов достижения целей управления личными финансами.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10	УК-10.2. Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски	методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей; финансовые инструменты для управления личными финансами в условиях цифровой экономики	решать типичные задачи в сфере личного экономического и финансового планирования, возникающие на всех этапах жизненного цикла индивида, как экономического агента	личного экономического и финансового планирования, составления личного бюджета для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей в условиях цифровой экономики	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Деньги как основа финансов	1		1							16	Отчет по практикуму по решению задач /25
Тема 2. Личные финансы	1		1							16	Отчет по практикуму по решению задач /25
Тема 3. Банковская система и ее роль в управлении доходами и расходами семьи	1		1							16	Отчет по практикуму по решению задач /25
Тема 4. Инвестиции как возможность роста доходов семьи	1		1							16	Отчет по практикуму по решению задач /25
Всего:	4		4							64	100
Контроль, час											Зачет
Объем дисциплины (в академических часах) /сем	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Деньги как основа финансов.

Происхождение денег. Сущность денег как экономической категории. Функции денег, их эволюция и современное проявление. Виды современных денег, их свойства и характеристика. Мировые деньги: их сущность и виды. Современные мировые деньги. Полноценные и неполноценные деньги. Кредитные деньги, их сущность и особенности. Виды кредитных денег: векселя, банкноты, чеки, электронные деньги. Роль денег в цифровой экономике. Политика государства в денежной сфере и ее влияние на личные финансы.

Тема 2. Личные финансы.

Доходы домохозяйств, источники и виды семейных доходов. Номинальные и реальные доходы. Особенности доходов отдельных групп населения. Потребности человека и соотношение потребностей и желаний. Основные статьи расходов семьи. Личные финансы и личный бюджет: личные активы и пассивы. Цели и возможности личного финансового планирования. Личный финансовый план: его виды, соотношение потребностей и желаний. Вредные финансовые привычки. Финансовые оценки и контроль личных расходов. Инструменты контроля личных расходов. Личные финансовые консультанты. Защита прав потребителей при продаже товара, выполнении работ, оказании услуг. Виды ответственности за нарушение прав потребителей. Способы защиты и восстановления нарушенных финансовых прав потребителей. Финансовое поведение во время кризиса.

Тема 3. Банковская система и ее роль в управлении доходами и расходами семьи.

Банковская система и ее участники. Коммерческие банки и их функции. Проценты. Банковские карты. Цели и виды сбережений. Виды депозитов и их преимущества и недостатки. Условия открытия вклада. Способы начисления процентов по депозитам. Простые и сложные проценты. Номинальный и реальный проценты. Государственная система страхования вкладов. Валюта, валютный курс и валютные счета. Драгоценные металлы как способ сохранности сбережений. Критерии надежности банка. Система страхования вкладов.

Кредиты: сущность и основные принципы. Виды и характеристики кредитных продуктов. Кредитный договор. Кредитная история. Кредитная карта. Кредитный лимит. Проценты по кредиту. Скрытые проценты. Ипотека, потребительское кредитование, автокредитование. Критерии выбора банка для кредитования. Проблемы выплаты кредита. Рефинансирование кредита.

Тема 4. Инвестиции как возможность роста доходов семьи.

Инвестиции и инвестирование. Виды инвесторов на рынке. Виды и цели инвестиций. Стратегия инвестирования. Инвестиционный портфель, инвестиционные продукты, диверсификация инвестиционного портфеля, доходность, срок инвестирования, сумма инвестирования. Инвестиции в ценные бумаги: возможности и риски. Расчет доходности инвестиций. Сравнение доходности и риска вариантов инвестирования в различные инвестиционные продукты. Закон «О защите прав инвесторов на рынке ценных бумаг».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, практикум по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

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

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

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

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

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

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач.

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

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

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

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

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

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

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

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

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

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

Работа с литературой (конспектирование)

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

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

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

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

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

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

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Деньги как основа финансов</i>	Роль денег в цифровой экономике. Политика государства в денежной сфере и ее влияние на личные финансы.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 2. Личные финансы</i>	Доходы домохозяйств, источники и виды семейных доходов. Номинальные и реальные доходы. Личные финансы и личный бюджет: личные активы и пассивы. Личный финансовый план: его виды, соотношение потребностей и желаний. Финансовые оценки и контроль личных расходов. Личные финансовые консультанты.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 3. Банковская система и ее роль в управлении доходами и расходами семьи</i>	Банковская система и ее участники. Коммерческие банки, их функции. Банковские карты. Цели и виды сбережений. Способы начисления процентов по депозитам. Простые и сложные проценты. Номинальный и реальный проценты. Система страхования вкладов. Валюта, валютный курс и валютные счета. Драгоценные металлы как способ сохранности сбережений. Кредиты: сущность и виды, характеристики кредитных продуктов.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 4. Инвестиции как возможность роста доходов семьи</i>	Инвестиции и инвестирование. Стратегия инвестирования. Инвестиционный портфель, инвестиционные продукты, диверсификация инвестиционного портфеля, доходность, срок инвестирования, сумма	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета	Отчет по практикуму по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
	инвестирования. Инвестиции в ценные бумаги: возможности и риски. Расчет доходности инвестиций.		

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Экономическая культура и финансовая грамотность: основы экономических решений : учебник для бакалавриата : [16+] / С. А. Гаранина, И. Г. Горловская, С. В. Дегтярёва [и др.] ; под ред. И. Г. Горловской, Л. В. Завьяловой ; Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского. – Омск : Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского (ОмГУ), 2022. – 609 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698867>

2. Чернопяттов, А. М. Основы финансовой грамотности : учебник : [12+] / А. М. Чернопяттов. – Москва : Директ-Медиа, 2023. – 208 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=701305>

Дополнительная литература:

3. Глотова, Н. И. Финансовая грамотность : учебное пособие / Н. И. Глотова, Ю. В. Герауф. — Барнаул : АГАУ, 2024. — 86 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/462956>

4. Финансовая кибербезопасность : учебное пособие : [16+] / Е. Н. Макаренко, М. В. Ходорковский, Е. Н. Алифанова [и др.] ; под ред. Е. Н. Макаренко ; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2022. – 265 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=711256>

6.2 Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Министерство экономического развития РФ	http://www.economy.gov.ru/
2.	Федеральная налоговая служба РФ	http://www.nalog.ru
3.	Московская биржа	https://www.moex.com/
4.	Fingramota.org: Все о финансах. Просто, доступно, удобно	http://www.fingramota.org/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикум по решению задач	25-18 – доклад содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) даны исчерпывающие ответы на вопросы представителей других команд; 17-10 – доклад содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов, лидером команды (микро-группы) даны краткие ответы на вопросы представителей других команд; 9-5 – доклад содержит только часть ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд; 4-0 – доклад не содержит ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд 0 - практикум не выполнен.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к практикумам по решению задач

Задание 1. Представьте, что вы владелец успешного ресторана, который пользуется большой популярностью в городе. Однажды вечером вы услышали новость о том, что по результатам торгов на Московской бирже курс доллара вырос и, скорее всего, тенденция к повышению продолжится и дальше.

Вопросы:

1. Чем эта новость может грозить вашему бизнесу?
2. Что вы можете предложить в такой ситуации для снижения негативных последствий для своего бизнеса?
3. Как вы поступите?

Задание 2. Зайдите на сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» и найдите рэнкинг (список) крупнейших российских банков (https://www.raexpert.ru/ratings/bankcredit_all/).

Изучите сайты пяти крупнейших банков по величине активов и

начните заполнять таблицу. Затем зайдите на сайты банков, которые занимают 401—405-е места в рейтинге, и заполните таблицу полностью. Какие выводы вы можете сделать по результатам выполнения задания?

Задание 3. Вы с друзьями создали мобильную кофейню, которая реализует кофе с автомобиля, и это позволяет вам продавать кофе в наиболее популярных местах города. Бизнес идёт очень успешно, и вы торгуете кофе уже на трёх автомобилях в разных частях города. Покупатели пишут хвалебные отзывы на ваших страницах в социальных сетях и считают, что вы продаёте очень качественный кофе по доступной цене. Кофе вы покупаете оптом с московского склада, но поскольку хранить большие запасы негде, вы делаете закупки каждую неделю. Однажды вы услышали по телевизору новости о том, что в Бразилии, вследствие страшного урагана в текущем году, урожай кофе будет минимальным и на мировой рынок не поступит.

Вопросы:

1. Опасна ли для вас данная новость?
2. Как может отразиться данная новость в отдалённом будущем на отзывах о вашей компании в социальных сетях?
3. Что необходимо предпринять, чтобы минимизировать отрицательный эффект от данной новости (если он есть?)

Задание 4. Приведите примеры мошенничеств в сети Интернет, разделяя их по типам.

Тип 1. Мошенничество без умысла (безграмотность).

Тип 2. Профессиональное мошенничество с умыслом

Тип 3. Взломщики

Тип 4. Мошенничество с использованием фейков

Задание 5. Изучите материал на сайтах:

1. Рейтинговое агентство «Эксперт РА»
https://www.raexpert.ru/ratings/bankcredit_all/
2. Сбер-экосистема <https://www.sberbank.com/ru/eco>
3. Тинькофф Банк официальный сайт <https://www.tinkoff.ru>
4. Банк ВТБ <https://www.vtb.ru/>

Задания:

1. Зайдите на сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» и найдите рэнкинг крупнейших банков России. Посетите сайты трёх любых банков из этого списка. Найдите на их сайтах депозитный калькулятор и определите, какой банк позволит вам разместить ваши сбережения на наиболее выгодных условиях. Результат анализа предложений по депозитным вкладам представьте в табличной форме.

2. Проведите сравнительный анализ стратегии развития экосистем Сбербанка и Тинькофф Банка. Результат представьте в табличной форме.

3. Зайдите на сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» и найдите рэнкинг крупнейших банков России. На сайтах крупнейших банков по величине активов найдите стоимость 1 грамма золота. Затем зайдите на

сайты банков, которые занимают 301—305-е места в рейтинге, и заполните таблицу, сравнивая цену и условия операций с золотом. Какие выводы вы можете сделать по результатам выполнения задания?

Задание 6. Изучите материал на сайтах:

1. <https://internetboss.ru/strategii-investirovaniya/>
2. Московская биржа <https://www.moex.com/>
3. https://www.cbr.ru/fintech/market_place/ Центральный банк России
4. Тинькофф Банк официальный сайт <https://www.tinkoff.ru>
5. <http://besuccess.ru/spisok-finansovyh-piramid-2015>

Задания:

1. Рассмотрите линейку инвестиционных продуктов, которые предлагает своим клиентам Тинькофф-инвестиции. Выберите наиболее привлекательные, обоснуйте свой выбор. Результат представьте в табличной форме и сделайте выводы.

2. Зайдите на сайт Центрального банка России по следующей ссылке: <http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/> (раздел «Субъекты рынка коллективных инвестиций»).

Найдите на странице документ «Реестр лицензий управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов».

Откройте этот документ, выберите в нём любые три управляющие компании, зайдите на их сайты и определите, какова величина надбавки при покупке паёв ПИФов под их управлением.

3. Зайдите на сайт Московской биржи, выберите из списка брокеров, которые имеют право осуществлять операции на фондовом рынке, любые три организации, изучите информацию, которую они предоставляют на сайте, и занесите сведения о них в таблицу.

Показатель	Брокер 1	Брокер 2	Брокер 3
Наименование			
Сайт			
Документы, оформляемые для брокерского обслуживания физического лица			
Стоимость брокерского обслуживания			

Выберите из таблицы брокера, услугами которого вы готовы воспользоваться. Объясните свой выбор.

4. На сайте <http://besuccess.ru/spisok-finansovyh-piramid-2015>

опубликован список действующих финансовых пирамид в 2016 г. Проведите анализ 2—3 компаний, представленных в рейтинге, на наличие признаков финансовой пирамиды. При анализе компаний необходимо пользоваться их официальными страницами (их электронные адреса указаны по вышеприведённой ссылке). Составьте краткий отчёт в виде таблицы.

Задача 1. Определите, какую величину налога за истекший год должен заплатить гражданин, если: Гражданин после долгих поисков работы 1 марта текущего года наконец-то её нашёл. В первые два месяца заработная плата была установлена в размере 20 000 руб., далее она повысилась до 25 000 руб. в месяц. В декабре за высокие результаты труда гражданин получил премию в размере 10 000 руб. Кроме того, обучаясь в очной бюджетной аспирантуре, на протяжении года он получал стипендию в размере 3500 руб. в месяц. Ставка налога на доходы физических лиц составляет 13%.

Задача 2. Определите, какую величину налога за истекший год должен заплатить гражданин, если: Гражданин с 27 ноября текущего года владеет земельным участком для целей личного подсобного хозяйства. Кадастровая стоимость земельного участка 100 000 руб. ставка земельного налога — 0,3%.

Задача 3. Определите, какую величину налога за истекший год должен заплатить гражданин, если: Гражданин в апреле текущего года приобрёл вёсельную лодку стоимостью 8000 руб., а в ноябре купил у соседа автомобиль стоимостью 300 000 руб. с двигателем мощностью 250 л. с., ставка транспортного налога установлена на уровне 75 руб. за 1 л. с.

Задача 4. Потребительский кредит на сумму 3000000 рублей открыт на два года по ставке 12,5 % годовых. Погашение кредита должно осуществляться равными взносами ежеквартально. Определите стоимость кредита, погашаемую сумму и размер ежеквартальных взносов.

Задача 5. Кредитная организация принимает вклады по простой ставке 5,4 % годовых. Определите сумму процентных денег на вклад 400 000 рублей, размещённый на 2 года.

Задача 6. Кредитная организация принимает вклады по простой ставке 4,8 % годовых. Определите сумму процентных денег на вклад 500 000 рублей, размещённый на год.

Задача 7. Акционерное общество зарегистрировало эмиссию 50 тыс. обыкновенных акций с номинальной стоимостью 3000 рублей, из которых 46 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 4 млн. рублей прибыли. Определить сумму дивидендов на каждую акцию.

Задача 8. Определите конечную доходность от операции с облигацией номиналом 4000 руб., купленной с дисконтом 10%, если она была продана по номиналу через 4 года. Весь срок ее обращения

составляет 6 лет, а купон 5 % годовых.

Задача 9. Определите доходность акции, если известно, что акция приобретена по номинальной стоимости 800 рублей при ставке дивиденда 25% годовых. Рыночная стоимость акции через год после выпуска составила 1200 рублей.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения 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. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 - 89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Раскройте сущность доходов домохозяйств, их источники и виды семейных доходов.
2. Раскройте сущность личного финансового плана, его виды, соотношение потребностей и желаний. Как происходит планирование доходов?
3. Сущность и признаки классификации современных денег. Каковы в современных условиях функции денег, позволяющие их так называть?
4. Дайте характеристику целей и видов сбережений, способов начисления процентов по депозитам.
5. Раскройте экономическое содержание, принципы и формы

кредита.

6. Охарактеризуйте экономическое содержание и виды ссудного процента.

7. Структура банковской системы РФ и роль ЦБ РФ в современной банковской системе.

8. Раскройте суть финансовой оценки и контроля личных расходов, роль личных финансовых консультантов.

9. Раскройте сущность налоговой системы: ее функции и принципы, виды налогов. Объекты и субъекты налогообложения.

10. Охарактеризуйте драгоценные металлы как способ сохранности сбережений. Почему покупка золота считается одним из надежных вложений денежных средств?

11. Ценные бумаги с фиксированным доходом: свойства и виды.

12. Раскройте особенности электронной торговли ценными бумагами (в том числе Интернет-трейдинга) с точки зрения ее преимуществ и недостатков.

13. Обыкновенные и привилегированные акции: отличия и сравнительные преимущества.

14. Эмитенты на рынке ценных бумаг и основные цели выпуска финансовых инструментов.

15. Раскройте преимущества листинга ценных бумаг на фондовой бирже для эмитентов и для потенциальных инвесторов.

16. Особенности деятельности брокеров, дилеров и управляющих.

17. Охарактеризуйте становление и развитие защиты прав потребителей в России

18. Охарактеризуйте сущность и отличительные черты ценной бумаги как финансового инструмента.

19. Охарактеризуйте сущность и виды налогов.

20. Ценные бумаги с фиксированным доходом: свойства и виды.

21. Раскройте сущность кредитной политики коммерческого банка.

22. Страховой рынок: его цели, участники и особенности функционирования. Ведущие страховые компании в России.

23. Охарактеризуйте налоги как источник доходов государственного бюджета.

24. Дайте характеристику налоговой системы, раскройте ее функции и принципы.

25. Охарактеризуйте экономическую сущность и роль фондового рынка, его участники.

26. Дайте характеристику государственного и негосударственного пенсионного обеспечения.

27. Раскройте понятие риска, чрезвычайных и кризисных жизненных ситуаций. Охарактеризуйте основные способы управления рисками.

28. Охарактеризуйте виды страхования и страховых продуктов на

российском рынке.

29. Сравните доходность и риск вариантов инвестирования в различные инвестиционные продукты.

30. Охарактеризуйте налоги на доходы физических лиц: виды и ставки в РФ, ИНН и налоговую декларацию.

31. Раскройте сущность пенсионной системы: ее цели и виды пенсий.

Задания 2 типа

1. С какими объективными причинами связана необходимость использования различных форм денег в настоящее время?

2. В чем состоит преимущество перехода от товарных денег к бумажным, а затем к электронным деньгам?

3. В чем состоят особенности электронных денег? Обоснуйте свою позицию.

4. Докажите, что современные виды денег имеют исключительно кредитную основу. Обоснуйте свою позицию.

5. В момент окончания срока обращения фьючерса его владелец, как и продавец, обязан совершить сделку. Согласны ли Вы с этим утверждением? Аргументируйте ответ.

6. Назовите критерии выбора управляющей компании и негосударственного пенсионного фонда. Обоснуйте свою позицию.

7. Охарактеризуйте современную систему рыночных процентных ставок в России. Какие факторы, по вашему мнению, оказывают негативное влияние на уровень процентных ставок в настоящее время?

8. Назовите отличия центрального банка от коммерческого банка. Может ли Банк России предоставлять кредиты, кому и на каких условиях?

9. Верно или ошибочно следующее утверждение: "Ценные бумаги с фиксированным доходом должны иметь заранее установленную схему выплаты по ним дивидендов"? Обоснуйте ответ.

10. Чем, по вашему мнению, обычно занимаются на рынке кредитные организации депозитного типа? Аргументируйте ответ.

11. Почему коммерческим банкам нужно соблюдать принципы кредитования? Аргументируйте ответ.

12. Верно или ошибочно следующее утверждение: "Ценные бумаги с фиксированным доходом должны иметь заранее установленную схему выплаты по ним дивидендов"? Обоснуйте ответ.

13. Охарактеризуйте факторы, влияющие на доходность ценных бумаг. Из чего складывается доход по ценным бумагам, в чем отличие дохода (отдачи) от ценных бумаг и их доходности?

14. Какие ценные бумаги дают вам право требовать обозначенную в них доходность от компании? Аргументируйте ответ.

15. У вас в собственности находятся обыкновенные акции, облигации и векселя одной компании. Какие ценные бумаги дают вам право участвовать в управлении компанией? Аргументируйте ответ.

16. Какие инвестиционные инструменты характеризуются незначительным финансовым риском? Аргументируйте ответ.

17. Какие инвестиционные инструменты характеризуются потенциально высокими рисками и возможностью получения высоких доходов? Ответ обоснуйте.

18. Если инвестор не обращает внимания на степень риска и руководствуется лишь возможной высокой доходностью, то о какой инвестиционной стратегии идет речь? Аргументируйте ответ.

19. Назовите основные факторы, которые влияют на стоимость полиса имущественного страхования квартиры. Ответ обоснуйте.

20. Как оценить надёжности страховой компании? Аргументируйте ответ.

21. Негативная динамика рынка ценных бумаг может оказать отрицательное влияние на реальную стоимость накопительной пенсии, которая хранится в негосударственном пенсионном фонде. Согласны ли Вы с этим утверждением? Аргументируйте ответ.

22. Для повышения величины своей пенсии в будущем гражданину необходимо дома создать запас денежных средств и заключить договор ОСАГО со страховой компанией. Согласны ли Вы с этим утверждением? Аргументируйте ответ.

23. Назовите основные причины наличия негосударственных пенсионных фондов — аутсайдеров на рынке пенсионного обеспечения. Ответ обоснуйте.

24. В каком случае банки имеют право изменять размер процентной ставки, предусмотренной договором вклада, до истечения срока его действия? Аргументируйте ответ.

25. Какой из видов вкладов приносит своему владельцу наименьший доход? Ответ обоснуйте.

26. В чем особенности инвестирования в золото? При каком способе инвестирования в золото гражданин не несёт издержек в форме НДС? Аргументируйте ответ.

27. Проранжируйте инвестиции в золото по стоимости его приобретения от самой выгодной до самой невыгодной. Какой из способов инвестиций в золото вы бы предпочли? Объясните почему.

28. В чем суть инвестиционных стратегий? Если инвестор не может себе позволить убытки и объект его инвестиций — безрисковые или низкорисковые активы, то о какой инвестиционной стратегии идет речь. Аргументируйте ответ.

29. 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?

30. На рынке ценных бумаг получила развития практика составления и публикации кредитных рейтингов облигаций. Какую роль подобные рейтинги играют для эмитентов и для инвесторов?

Задания 3 типа

Задача 1. Банк выдал долгосрочный кредит в размере 7 млн. руб. на 4 года по годовой ставке сложных процентов 14% годовых. Кредит должен быть погашен единовременным платежом с процентами в конце срока. Требуется определить:

- 1) погашаемую сумму
- 2) сумму полученных процентов.

Задача 2. Кредитная организация принимает вклады по простой ставке 12% годовых. Определите сумму процентных денег на вклад 12 000 рублей, размещённый на полгода.

Задача 3. Потребительский кредит на сумму 600 000 рублей открыт на три года по ставке 17% годовых. Погашение кредита должно осуществляться равными взносами ежемесячно. Определите стоимость кредита, погашаемую сумму и размер ежемесячных взносов.

Задача 4. Потребительский кредит на сумму 1 000 000 рублей открыт на пять лет по ставке 18% годовых. Погашение кредита должно осуществляться равными взносами ежемесячно. Определите стоимость кредита, погашаемую сумму и размер ежемесячных взносов.

Задача 5. Потребительский кредит на сумму 300 000 рублей открыт на два года по ставке 20% годовых. Погашение кредита должно осуществляться равными взносами ежеквартально. Определите стоимость кредита, погашаемую сумму и размер ежеквартальных взносов.

Задача 6. Кредитная организация принимает вклады по простой ставке 7% годовых. Определите сумму выплат процентных денег на вклад 100 000 рублей, размещённый на год.

Задача 7. Кредитная организация принимает вклады по простой ставке 5,8 % годовых. Определите сумму процентных денег на вклад 200 000 рублей, размещённый на 3 года.

Задача 8. 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 выплачена?

Задача 9. Определите конечную доходность от операции с облигацией номиналом 10000 руб., купленной с дисконтом 20%, если она была продана по номиналу через 3 года. Весь срок ее обращения составляет 5 лет, а купон 8 % годовых.

Задача 10. Определите доходность акции, если известно, что акция приобретена по номинальной стоимости 900 рублей при ставке дивиденда 30% годовых. Рыночная стоимость акции через год после выпуска составила 1800 рублей.

Задача 11. 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.

Задача 12. 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).

Задача 13. Организация использует общую систему налогообложения. За прошедший месяц ею реализована продукция на сумму 428 тыс. руб., в том числе НДС. Затраты на производство продукции составили 183 тыс. руб. Организация владеет имуществом стоимостью 140 тыс. руб. Рассчитайте налоги, которые должна уплатить организация при следующих налоговых ставках: налог на прибыль — 20%, НДС — 20%, налог на имущество организаций — 2%.

Задача 14. Определите, какую величину налога за истекший год должен заплатить гражданин, если: Гражданин с 3 сентября текущего года владеет земельным участком для целей личного подсобного хозяйства. Кадастровая стоимость земельного участка 400 000 руб. ставка земельного налога — 0,3%.

Задача 15. Определите, какую величину налога за истекший год должен заплатить гражданин Иванов, если: заработная плата была установлена в размере 56 000 руб. в месяц. В декабре за высокие результаты труда гражданин получил премию в размере 40 000 руб. Ставка налога на доходы физических лиц составляет 13%.

Задача 16. Определите, какую сумму страховых взносов должен заплатить работодатель в рамках обязательного пенсионного страхования, если совокупный размер годовой заработной платы работника в 2020 г. составил 980 000 руб.

Задача 17. Банк выдал долгосрочный кредит в размере 5 млн. руб. на пять лет по годовой ставке сложных процентов 20% годовых. Кредит должен быть погашен единовременным платежом с процентами в конце срока. Требуется определить: 1) погашаемую сумму; 2) сумму полученных процентов.

Задача 18. Потребительский кредит на сумму 2000 000 рублей открыт на 5 лет по ставке 11,5 % годовых. Погашение кредита должно осуществляться равными взносами ежемесячно. Определите стоимость кредита, погашаемую сумму и размер ежемесячных взносов.

Задача 19. Облигация номиналом 1000 рублей выпущена на срок 3 года. Ежегодно по ней выплачивается процентный доход по ставке 20 %. Облигация размещена с дисконтом 10 %. Рассчитать текущую, курсовую и полную доходность облигации за год.

Задача 20. Определить результат вложения 500000 руб. на 3 года путем открытия банковского вклада по ставке 4,7 % (сложные проценты)

Задача 21. Уставный капитал в 800000 руб. разделен на привилегированные акции (20 % Уставного капитала) и обыкновенные одной номинальной стоимости в 1000 руб. По привилегированным акциям дивиденд установлен в размере 14 % к номинальной стоимости. Какие дивиденды могут быть объявлены по обыкновенным акциям, если на совокупную выплату дивидендов совет директоров рекомендует направить 100 млн. руб. чистой прибыли.

Задача 22. Акция номиналом 1000 руб. куплена по курсу 1250 руб. и по ней выплачивается дивиденд 50 % годовых. Определить текущую доходность инвестиционных средств.

Задача 23. Облигация номиналом 15000 рублей выпущена на срок 4 года. Ежегодно по ней выплачивается процентный доход по ставке 7,5%. Облигация размещена с дисконтом 15 %. Рассчитать текущую, курсовую и полную доходность облигации за год.

Задача 24. Определите, какую сумму страховых взносов во внебюджетные фонды должен заплатить работодатель в рамках обязательного пенсионного страхования, если совокупный размер годовой заработной платы работника в 2020 г. составил 1380 000 руб.

Задача 25. Определить наиболее выгодный вариант вложения 100000 руб. на 5 лет: 1) покупка облигаций номиналом 100 000 руб. и купоном 8 % годовых; 2) открытие банковского вклада по ставке 4,9% (сложные проценты).

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Индивидуальные траектории профессионального развития»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	1
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	12
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ	13

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Индивидуальные траектории профессионального развития» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Объектом изучения выступают возможности профессиональной самореализации специалиста и процесс построения карьеры.

Дисциплина «Индивидуальные траектории профессионального развития» формирует целостное представление о возможностях оптимального использования в предлагаемых условиях личностных, физических и профессиональных ресурсов для выстраивания профессиональных траекторий и умение применять полученные знания на практике с учетом профессиональной специфики.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины: является приобретение студентами бакалавриата представлений о технологии построения карьеры, возможностях оптимального использования индивидуальных ресурсов для профессиональной самореализации, а также умений и навыков применения их на практике.

Задачи изучения дисциплины:

- овладение методами анализа индивидуального потенциала и использования личностных ресурсов для построения индивидуальных образовательных и профессиональных траекторий;
- освоение навыков планирования и реализации на практике индивидуальных образовательных и профессиональных траекторий;
- ознакомление с инструментами самопродвижения на рынке труда;
- изучение типов, видов, конфигураций карьер и факторов, обуславливающих построение успешной карьеры;
- формирование умения планировать карьеру и управлять ею.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6	УК-6.1. Анализирует индивидуальные ресурсы с целью построения траектории профессионального развития и реализует технологию самопродвижения на рынке труда	Методы анализа индивидуальных ресурсов с целью построения и реализации траекторий саморазвития Технологии развития личного бренда и самопродвижения на рынке труда	Анализировать индивидуальные ресурсы с целью разработки личной траектории профессионального развития. Создавать и развивать личный бренд с целью самопродвижения на рынке труда. Применять на практике технологии самопродвижения на рынке труда.	Анализа индивидуальных ресурсов и разработки личной траектории профессионального развития Планирования деятельности по развитию личного бренда	<u>Контактная работа:</u> Лекции <u>Самостоятельная работа</u>
		УК-6.2 Планирует и реализует траектории саморазвития на основе принципа образования в течение всей жизни с учетом тенденций рынка	Содержание принципа образования в течение всей жизни Тенденции современного рынка труда и наиболее востребованные компетенции работников Виды профессиональных траекторий, реализуемых в условиях современного рынка и на основе данных "Атласа профессий"	Выявлять возможные для себя профессиональные траектории с учетом условий современного рынка и на основе данных "Атласа профессий"	Определения возможных путей самопродвижения на рынке труда с учетом индивидуальных ресурсов и условий современного рынка	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА	
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер- класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки			
Очно-заочная форма												
Тема 1. Жизненные цели человека и индивидуальные траектории профессионального развития	1									17	Отчет по практическому домашнему заданию /20	
Тема 2. Профессиональная идентичность	1									17	Реферат /10 Отчет по практическому домашнему заданию /20	
Тема 3 Стратегия и тактика управления профессиональной карьерой	1									17	Отчет по практическому домашнему заданию / 20	
Тема 4. Личная конкурентоспособность и условия ее формирования	1									17	Эссе/10 Отчет по практическому домашнему заданию /20	
Всего:	4									68	100	
Контроль, час											Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	72											
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2											

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Жизненные цели человека и индивидуальные траектории профессионального развития

Особенности современного рынка труда и динамика изменений требований к специалистам. Конкуренция на рынке труда. Занятость и безработица.

Профессиональное развитие в VUCA-мире.

Компетентностный подход как инструмент для разработки образовательной профессиональной траектории. Компетенции и компетентность специалиста как факторы востребованности на рынке труда.

Понятие карьеры. Базовые элементы личной карьеры. Специфика личной карьеры. Виды карьеры и специфика их реализации.

Роль личностных особенностей в формировании карьерных и жизненных целей.

Основные направления самореализации: социальная, творческая, профессиональная. Этапы и условия самореализации.

Жизненный сценарий и управление карьерой. Процессы проявления карьерной активности с точки зрения психологической теории. Цель деятельности и жизненная цель. «Дерево целей».

Тема 2. Профессиональная идентичность.

Сущность профессиональной деятельности предпринимателя. Структура профессиональной деятельности предпринимателя: цели, содержание, средства, формы, методы, действия, условия, технологии и результат. Профессия предприниматель и ее роль в современном обществе. Основные функции профессии предприниматель.

Атлас профессий как ориентир для профессионального развития и «навигатор» на рынке труда.

Профессиональная идентичность, место профессии в личной карьере человека. Отношение к профессии. Формы занятости в профессии.

Тема 3. Стратегия и тактика управления профессиональной карьерой

Конфигурации карьеры и типология моделей построения карьеры. Этапы развития карьеры в свете возрастных периодов жизни человека. Возможности реализации личной карьеры с точки зрения личностного становления и динамики жизненного пути.

Направленность личности и ее связь с мотивацией и подходами к построению профессиональной траектории. Виды направленности.

Мотивация карьерного поведения как результат взаимодействия потребностей и ресурсов личности. Мотивация карьерного поведения в

зависимости от темперамента, характера, самопринятия, самооценки, самоуважения, уровня притязаний, локуса контроля. Типы карьерного поведения как результат сочетания личностных особенностей.

Стратегии управления карьерой. Тактики управления карьерой. Взаимосвязь избранной тактики управления карьерой и личностных качеств.

Тема 4. Личная конкурентоспособность и условия ее формирования.

Твердые и гибкие навыки (Hard- и soft-skills): их значение, классификация и способы формирования. Метакомпетенции современного профессионала. Социально-профессиональная мобильность личности. Личная конкурентоспособность и условия ее формирования.

Карьерное пространство и карьерная среда как контекст развития личной карьеры.

Технология самопродвижения и самопозиционирования на рынке труда. Проактивность и «Я-бренд».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по работе во время проведения лекции

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

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

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

Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам, их целесообразно записывать. После окончания

лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по ее теме.

Обучающимся предоставляется возможность копирования презентаций для самоподготовки и подготовки к зачету.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы.

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

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

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

Работа с литературой (конспектирование)

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

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

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

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

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

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

Методические указания для обучающихся по выполнению практического домашнего задания

Практические задания используются для контроля факта приобретения обучающимися знаний и практических умений по

соответствующей теме изучаемой дисциплины.

Выполнение практического задания осуществляется обучающимися в режиме самостоятельной (внеаудиторной) работы.

Задание включает в себя 3 вопроса, для ответа на которые необходимо заполнить одну или несколько граф соответствующей таблицы

Методические указания для обучающихся по организации 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 выносятся таблицы, графики, схемы и другие вспомогательные материалы, на которые имеются ссылки в тексте реферата.

Методические указания для обучающихся по подготовке эссе

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

собственных мыслей.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Структура эссе.

1. Титульный лист

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

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

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и ее анализ.

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

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

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

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

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Методы, рекомендуемые для

составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Жизненные цели человека и индивидуальные траектории профессионального развития.</i>	Компетентностный подход как инструмент для разработки образовательной профессиональной траектории. Компетенции и компетентность специалиста как факторы востребованности на рынке труда. Виды карьеры и специфика их реализации. Основные направления самореализации: социальная, творческая, профессиональная. Этапы и условия самореализации.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Подготовка к решению практического домашнего задания	Отчет по практическому домашнему заданию
<i>Тема 2. Профессиональная идентичность.</i>	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). Атлас профессий как ориентир для профессионального развития и «навигатор» на рынке труда. Основные функции профессии (по профилю подготовки).	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Подготовка к решению практического домашнего задания Подготовка к реферату	Реферат Отчет по практическому домашнему заданию
<i>Тема 3. Стратегия и тактика управления профессиональной карьерой</i>	Типы карьерного поведения как результат сочетания личностных особенностей. Тактики управления карьерой. Взаимосвязь избранной тактики управления карьерой и личностных качеств.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Подготовка к решению практического домашнего задания	Отчет по практическому домашнему заданию
<i>Тема 4. Личная конкурентоспособность и условия ее формирования.</i>	Карьерное пространство и карьерная среда как контекст развития личной карьеры. Технология самопродвижения и самопозиционирования на рынке труда. Проактивность и «Я-бренд». Реструктуризация профессиональной карьеры.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Подготовка эссе и оформление решения практического	Эссе Отчет по практическому домашнему заданию

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	Перепланирование и планирование личной карьеры.	домашнего задания	

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Нестандартные теории мотивации : учебное пособие : [12+] / авт.-сост. А. И. Коломиец. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 48 с. : ил. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=683091>

2. Кашуба, И. В. Личностно-профессиональное саморазвитие: Учебное пособие : [12+] / И. В. Кашуба, С. С. Великанова. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 192 с. : ил., табл. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=683127>

Дополнительная литература:

1. Маркова, О. В. Развитие и обучение персонала : учебно-методическое пособие : [16+] / О. В. Маркова, А. Б. Конобеева. – Москва : Директ-Медиа, 2023. – 160 с. : ил., схем., табл. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698723>

2. Управление карьерой : учебное пособие / составитель Р. М. Ustaev. — Ставрополь : СКФУ, 2022. — 97 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/386705>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Атлас новых профессий. Ваш навигатор по рынку труда будущего	https://new.atlas100.ru/
2.	Молл Е. Современные тенденции управления карьерой	http://www.rb-edu.ru/library/articles/articles_508.html
3.	Несмеева А. Гонка «вслепую» или езда без водителя?	http://nesmееva.narod.ru/carieer/cariera1.htm
4.	Профессиональная карьера: планирование и реализация	ВСЕ ДЛЯ КАДРОВИКА И HR-МЕНЕДЖЕРА: кадровый портал КАДРОВИК.РУ
5.	Могилевкин Е. Управление карьерой – процесс прогнозируемый и просчитываемый	bib.name="Могилевкин, Е."

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

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

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практическое домашнее задание	20-15 – решение верно и хорошо обосновано; 14-7 – решение неверно по причине незначительных ошибок; 6-4 – в решении допущены грубые ошибки 3-0- задание не решено полностью не верно или не решено
2.	Эссе	10-9 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, существенных замечаний по оформлению нет; 8-6 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; 5-3 – тема раскрыта не в полном объеме, замечаний по оформлению нет; 2-1 – тема раскрыта только частично, нарушены правила по оформлению; 0 – эссе не сделано либо полностью не соответствует теме.
3	Реферат	10 – 9 – работа сдана в указанные сроки, обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, раскрыта тема реферата, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению; 8 – 6 – основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы; 5 – 3 – основные требования к реферату выполнены, но при этом допущены недочеты, например, имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, объём реферата выдержан более чем на 50%, имеются упущения в оформлении. 2 - 1 - тема не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы, допущены грубейшие ошибки в

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
		оформление работы;

***Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках
текущего контроля успеваемости***

Типовое задание для практического домашнего задания

1. Составьте список своих жизненных целей, выделив из них те, которые имеют, по Вашему мнению, отношение к построению личной карьеры. Проранжируйте их по срокам: краткосрочные (реализация до 1 года), среднесрочные (реализация в течение 1-3 лет), долгосрочные (реализация в течение 3-7 лет).
2. Сформулируйте генеральную цель, которой Вы хотели бы достичь через 20-25 лет.
3. Постройте на листе бумаги «дерево» целей (см. рисунок 1). Напишите цели на отдельных стикерах и наклейте стикеры на рисунок, разместив ближе к «корням» краткосрочные цели, долгосрочные – ближе к вершине кроны, а генеральную цель – на самой верхушке. Проанализируйте, как согласуются между собой обозначенные Вами цели. Есть ли цели-«соратники» (т.е. способствующие достижению друг друга)? Есть ли цели-«соперники» (препятствующие друг другу или даже взаимоисключающие)? Как можно снять противоречие? Переместите стикеры таким образом, чтобы согласующиеся цели располагались на ближайших ветках, а противоречащие – на разных ветках и разных (по срокам) уровнях.
4. Замените стикеры записями на схеме, чтобы зафиксировать результат.
5. Выполните декомпозицию одной из целей, пользуясь схемой «дерева». Каждая цель должна быть разделена на задачи, каждая задача – на действия, с помощью которых она будет достигаться (не менее трех).
6. Обдумайте, какие препятствия и ограничения могут возникнуть на пути решения данных задач. Каким путем их можно преодолеть? Какие важные для Вас ценности и принципы следует учесть при планировании? Как в связи с этим должны быть скорректированы возможные действия по решению поставленных задач?
7. Выберите наиболее допустимые и возможные для Вас варианты достижения цели.
8. Рассмотрите еще раз готовое «дерево» и сосредоточьтесь на внутренних ощущениях по поводу полученной схемы деятельности: какие эмоции и мысли она вызывает? Возникло ли желание что-то изменить или, напротив, поскорее продолжить действовать в

направлении поставленных целей? Если да, то все выполнено верно. Если нет, вернитесь на несколько шагов ранее и найдите причину. Возможно, цель следует скорректировать.

9. Сконцентрируйтесь на конечном результате. Если все выполнено верно, то Вы сможете почувствовать, что мотивация в отношении цели повысилась.

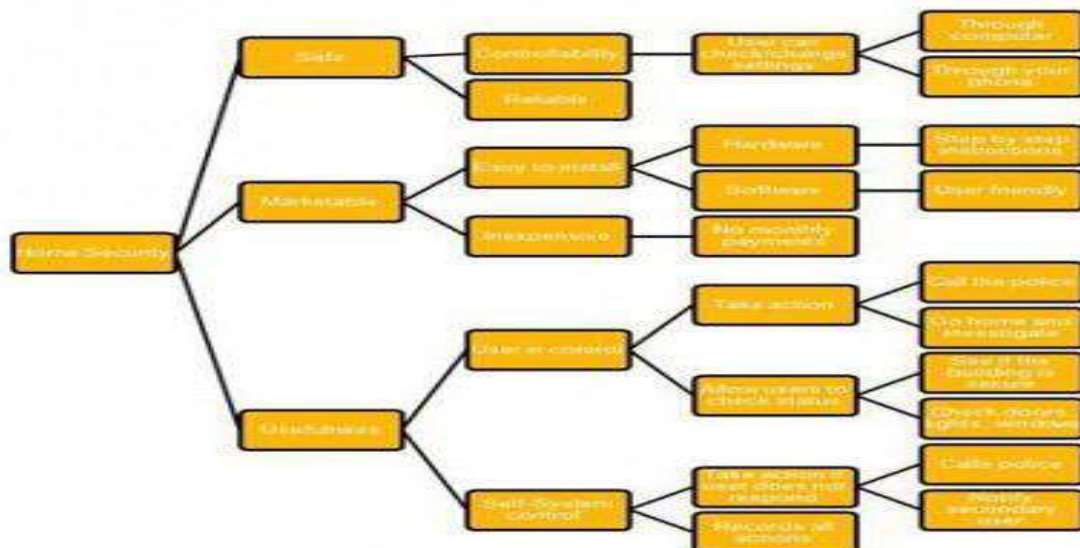
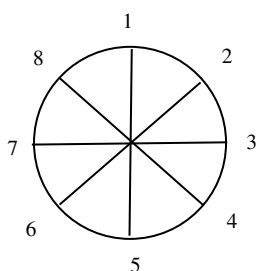


Рисунок 1. «Дерево» целей.

10. Определите, какие из перечисленных направлений развития компетенций Вы реализуете в собственной карьере.

11. Конкретизируйте свои компетенции в соответствии с категориями, представленными на рисунке 2, и проранжируйте их по степени значимости для Вашей личной карьеры.

12. Нарисуйте «колесо компетенций» и отметьте на нем свои наиболее значимые компетенции (не менее 5 и не более 12), подписав их названия на рисунке.



13. 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.

14. Проанализируйте полученный «профиль» и обдумайте, какие из выявленных Вами компетенций являются Вашими особыми преимуществами в управлении карьерой.

15. Какие из компетенций усиливают или компенсируют друг

друга?

16. Отметьте на рисунке линией другого цвета оптимальный «профиль», к которому Вам хотелось бы стремиться, чтобы построить успешную личную карьеру.

17. Сделайте вывод о «зоне ближайшего развития» своих компетенций.

18. Рассмотрите схему, представленную ниже:



19. Пользуясь профессиональными стандартами по своей специальности и дополнительными источниками, найдите ответы на вопросы, представленные в схеме и заполните таблицу.

Какова сфера Вашей профессиональной деятельности?	
Какова структура профессиональной деятельности? (цели, содержание, средства, формы, методы, технологии, условия, результаты)	
Каков спектр специальностей и специализаций в рамках данной области профессиональной деятельности?	
Каковы формы занятости в рамках данной профессии?	
Каковы функции и роль Вашей профессии в современном обществе?	
В чем суть Вашей профессии?	

20.1. Составьте список собственных убеждений, которыми Вы руководствуетесь по жизни:

- о построении карьеры;
- о финансах;
- об успешности/неуспешности;
- о себе и своих возможностях.

20.2 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.

20.3. 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.					
...					

20.4. 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 бы заменить устаревшее убеждение. Новая установка должна касаться того же аспекта, что и прежняя, но реально способствовать Вашему успеху.

21.1. Нарисуйте на большом листе бумаги два круга (один в другом). В эти круги Вы будете вносить Ваши ресурсы достижения успеха.

21.2. Проанализируйте свои наиболее характерные качества и основные компетенции, всегда помогающие Вам быть успешным. Внесите их во внутренний круг.

21.3. Впишите в наружный круг положительные качества, которые проявляются реже, но также способствуют достижению намеченных целей или помогают преодолеть трудности.

21.4. Внесите в левый столбец таблицы качества, которые, по Вашему мнению, препятствуют достижению успеха.

Мои ограничители успеха	Скрытые ресурсы	Мои новые возможности

21.5. 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.

21.6. 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.

21.6. Внесите выявленные Вами скрытые ресурсы в наружный круг.

21.7. 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 рефератов

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 «риффы»?

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, обуславливающие 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.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения 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. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 - 89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Раскройте содержание понятия «мимолетная карьера».
2. Раскройте содержание понятия «спиральная карьера».
3. Раскройте содержание понятия «затухающая карьера».
4. Раскройте содержание понятия «стабилизационная карьера».
5. Раскройте содержание понятия «карьерные цели».
6. Раскройте содержание понятия «смысловые установки

личности».

7. Раскройте содержание понятия «профессиональная самореализация».

8. Раскройте содержание понятия «мотивация карьерного поведения».

9. Раскройте содержание понятия «типы карьерного поведения».

10. Раскройте содержание понятия «карьерная активность».

11. Раскройте содержание понятия «личная карьера» и охарактеризуйте его соотношение с понятием «деловая карьера».

12. Раскройте содержание понятия «личная конкурентоспособность» и охарактеризуйте ее факторы.

13. Раскройте содержание понятия «личная эффективность», охарактеризуйте составляющие личной эффективности.

14. Раскройте содержание понятия «Компетентностный подход».

15. Раскройте содержание понятия «VUCA-мир» и охарактеризуйте его связь с профессиональной карьерой современного специалиста.

16. Раскройте содержание понятия «удовлетворенность личной карьерой» и его связь с понятием «качество жизни».

17. Раскройте содержание понятия «hard-skills» и «soft-skills» и их соотношение с профессиональными траекториями.

18. Раскройте содержания понятия успех. Охарактеризуйте влияние на успех в личной карьере самооценки, уровня притязаний и локуса контроля.

19. Раскройте содержание понятия «ценностно-смысловые ориентации» и охарактеризуйте их роль в управлении личной карьерой.

20. Раскройте содержание понятия «жизненный сценарий» и его влияние на управление личной карьерой.

21. Раскройте содержание понятия «направленность личности» и его связь с особенностями личной карьеры.

22. Раскройте содержание понятия «способности» и специфику влияния способностей на личную карьеру.

23. Раскройте понятие мотивация личной карьеры.

24. Раскройте содержание понятия «профессиональное развитие» и его взаимосвязь с управлением личной карьерой.

25. Раскройте содержание понятия компетенции, охарактеризуйте виды компетенций.

Задания 2 типа

1. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность каждого из видов направленности и его роль в УЛК:

- ВЛЕЧЕНИЕ

- ЖЕЛАНИЕ

2. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным

теоретическим категориям) сущность каждого из видов направленности и его роль в УЛК:

- СТРЕМЛЕНИЕ

- ИНТЕРЕС

3. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность каждого из видов направленности и его роль в УЛК:

- СКЛОННОСТЬ

- ИДЕАЛ

4. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность каждого из видов направленности и его роль в УЛК:

- МИРОВОЗЗРЕНИЕ

- УБЕЖДЕНИЕ

5. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) содержание этапов процесса самопродвижения;

- Диагностика причин и источников неудовлетворенности карьерой (работой);

- Ревизия собственной профессиональной и личностной ценности

6. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) содержание этапов процесса самопродвижения;

- Составление плана личной карьеры;

- Составление индивидуального плана профессионального развития.

7. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) содержание этапов процесса самопродвижения;

- Ревизия собственной профессиональной и личностной ценности;

- Формирование личного бренда.

8. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) содержание этапов процесса самопродвижения;

- Диагностика причин и источников неудовлетворенности карьерой (работой);

- Составление индивидуального плана профессионального развития.

9. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) содержание этапов процесса самопродвижения;

- Диагностика причин и источников неудовлетворенности карьерой (работой);

- Ревизия собственной профессиональной и личностной ценности;

10. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным

теоретическим категориям) содержание следующих метапрограмм и их влияние на личную карьеру:

- Направленность на процесс и результат
- Направленность на отношения или на задачу
- Направленность на выигрыш или на бегство от опасности

11. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) базовые элементы личной карьеры и влияние каждого элемента на ее развитие. Личностное развитие; Духовное развитие; Развитие интересов(хобби); Развитие физических данных.

12. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям), как реализуется каждый из типов карьер:

- Суперавантюрный
- 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:

- Суперавантюрный
- 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
- Самореализация 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	Последовательность занимаемых	Перспективная ориентация	Ценностно-смысловые ориентации

		должностей		продвижения
	Очень высокая.	Пропуск значительного числа ступеней.	Дальнейшее продвижение.	Различные.
	Достаточно высокая.	Пропуск 2 должностных уровней.	Различная.	Личные интересы (амбициознос- ть; преданность делу или руководителю ; новые впечатления.)
	Средний (определяется способностями и ресурсами человека)	Возможны пропуск 1 ступени или непродолжительное понижение.	Различная.	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 общественны- ми 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	Стареющий человек переживает трудный возраст душевного кризиса. В конце периода	

Возраст	Содержание возрастного периода	Возможности карьерного развития
лет	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 охарактеризуйте 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	Содержание

	периода	этапа развития личной карьеры
Юность (18-23 года)	Личностное и профессиональное самоопределение	
Молодость (24-30 лет)	Выработка индивидуальности, осознание нереальности юношеских мечтаний. Более конкретные представления о будущей жизни. Семья, переход к «оседлости». Специализация в выбранной профессии	
Переход к расцвету (около 30 лет)	Кризис, если недостаточно благополучно прошла эпоха самоопределения	
Расцвет (31-40 лет)	Время высокой работоспособности и отдачи. Время самосовершенствования.	
Переход к зрелости (около 40 лет)	Кризис, возможность личностных сдвигов.	
Зрелость (40-55 лет)	Вершина жизненного пути личности. Достижение профессионального мастерства.	
Кризис 50-55 лет	Осознание возрастных перестроек, начала физиологического старения, постановке новых целей	
Пожилой возраст (55-75 лет)	Продолжение творческой активности, передача накопленного жизненного опыта, общение.	

11. Вспомните, как соотносятся принципы А.С. Суворова и принципы управления карьерой, и заполните правую часть таблицы.

«Суворовские» принципы управления личной карьерой

Принципы А.В.Суворова	Принципы управления личной карьерой
Деятельность есть величайшее из всех достоинств.	
Побеждает тот, кто меньше себя жалеет.	
Ученье свет, а неученье - тьма. Необходимо непрерывное образование себя с помощью чтения.	
Ближайшая к действию цель лучше дальней.	
Время драгоценнее всего. Стоянием города не берут.	
Смотри на дело в целом.	
Ноша службы легка, когда дружно поднимают 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.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Математика»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	10
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	15
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	16

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Математика» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Преподавание дисциплины «Математика» состоит в том, чтобы на примерах математических понятий и методов продемонстрировать сущность научного подхода, специфику математики и её роль как способ познания мира, общности её понятий и представлений для решения возникающих проблемных задач в процессе профессиональной деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины является формирование на основе изучения понятий и методов математики общепрофессиональных компетенций во всех видах деятельности, приобретение навыков использования методов математики в профессиональной деятельности. Вооружить будущего бакалавра в области менеджмента (предпринимательство) математическими знаниями, необходимыми для изучения ряда общенаучных дисциплин и дисциплин профессионального цикла.

Задачи изучения дисциплины:

- понимание математики как особого способа познания мира, общности ее понятий и представлений;
- создать фундамент математического образования, необходимый для получения профессиональных компетенций бакалавра в области менеджмента;
- воспитать математическую культуру и понимание роли математики в различных сферах предпринимательской деятельности;
- сформировать знания и навыки, необходимые для изучения ряда профессиональных дисциплин;
- развивать логическое мышление и творческий подход к решению профессиональных задач;
- привить навыки использования математического аппарата для решения прикладных задач.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем	ОПК-2	ОПК-2.1. Применяет методы теории принятия управленческих решений при решении поставленных управленческих задач в операционной деятельности организации	1) теоретические основы математики, необходимые для выполнения расчётов, необходимых на различных этапах предпринимательской деятельности. 2) основные области применения математики при решении прикладных задач в рамках профессиональной деятельности.	1) применять методы математики в задачах формирования различных моделей в области предпринимательства и решении прикладных задач; 2) использовать математический язык и математическую символику при анализе и формировании расчетных характеристик на различных этапах предпринимательской деятельности.	применения математического инструментария для решения прикладных задач.	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
		ОПК-2.2. Осуществляет сбор, обработку и анализ данных с использованием статистических методов, необходимых для решения поставленных управленческих задач	1) теоретические основы математики, необходимые для выполнения расчётов, необходимых на различных этапах предпринимательской деятельности. 2) основные области применения математики при решении прикладных задач в рамках профессиональной деятельности	1) применять методы математики в задачах формирования различных моделей в области предпринимательства и решении прикладных задач; 2) использовать математический язык и математическую символику при анализе и формировании расчетных характеристик на различных этапах предпринимательской деятельности.	применения математического инструментария для решения прикладных задач.	
		ОПК-2.3. Использует современный	1) теоретические основы математики,	1) применять методы математики в	применения математического инструментария	

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
		инструментарий и интеллектуальные информационно-аналитические системы при решении управленческих задач	необходимые для выполнения расчётов, необходимых на различных этапах предпринимательской деятельности. 2) основные области применения математики при решении прикладных задач в рамках профессиональной деятельности	задачах формирования различных моделей в области предпринимательства и решении прикладных задач; 2) использовать математический язык и математическую символику при анализе и формировании расчетных характеристик на различных этапах предпринимательской деятельности.	для решения прикладных задач.	

1. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/ балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Алгебра матриц	2		2							10	Отчет по практикуму по решению задач/5
Тема 2. Теория определителей										10	Отчет по практикуму по решению задач /5
Тема 3. Системы линейных алгебраических уравнений (СЛАУ)										10	Отчет по практикуму по решению задач /5 Контрольная работа по темам №1-3/15
Тема 4. Применение матричного исчисления к решению некоторых экономических и прикладных задач предпринимательства	2		2							10	Отчет по практикуму по решению задач /5 Контрольная работа по теме №4/10
Тема 5. Введение в математический анализ										10	Отчет по практикуму по решению задач /5
Тема 6. Теория пределов	2		2							10	Отчет по практикуму по решению задач /5
Тема 7. Дифференциальное исчисление функции одной переменной										10	Отчет по практикуму по решению задач /5 Контрольная работа по темам №5-7/15
Тема 8. Приложения производной	2		2							11	Отчет по практикуму по решению задач /5
Тема 9. Интегральное исчисление функции одной переменной										11	Отчет по практикуму по решению задач /5 Контрольная работа по темам №8,9/15
Всего:	8		8							92	100
Контроль (час)											Зачет
Общая трудоемкость	108										

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/ балл Форма ПА	
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра			Из них в форме практической
Очно-заочная форма											
дисциплины (в часах)											
Общая трудоемкость дисциплины (в зачетных единицах)	3										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Алгебра матриц

Введение. Исторические сведения о возникновении и развитии математики. Предмет математики. Роль и место математики на современном этапе развития человеческого общества. Значение математики в деятельности бакалавра в области информационных технологий, финансиста, экономиста, бухгалтера и аудитора.

Определение матрицы. Виды матриц. Действия над матрицами и их свойства: сложение, умножение на число, произведение, возведение в целую неотрицательную степень, транспонирование. Элементы алгебры матриц в прикладных задачах предпринимательства. Примеры.

Тема 2. Теория определителей

Основные понятия. Вычисление определителей 1-3 порядка, правило Саррюса, вычисление определителей n -го порядка. Свойства определителей. Понятие минора, алгебраического дополнения. Вычисление определителей путем разложения определителей по элементам некоторой строки или некоторого столбца. Формулы разложения.

Миноры и алгебраические дополнения. Обратная матрица, методы ее вычисления. Матричные уравнения. Ранг матрицы. Метод окаймляющих миноров для нахождения ранга матрицы. Метод Гаусса. Метод присоединенной матрицы для вычисления обратной матрицы. Линейная зависимость и независимость строк матрицы.

Тема 3. Системы линейных алгебраических уравнений (СЛАУ)

Общая теория систем линейных уравнений. Основные понятия и определения: СЛАУ, решение СЛАУ, совместная, несовместная, определенная, неопределенная СЛАУ, элементарные преобразования. Матричная форма СЛАУ. Теорема Кронекера-Капелли. Методы решения системы n линейных уравнений с n неизвестными. Метод обратной матрицы. Метод Крамера. Метод Гаусса. Метод Жордана-Гаусса. Структура общего решения неоднородной системы. Однородные системы линейных уравнений. Структура общего решения однородной системы. Матричные уравнения. Системы линейных уравнений в прикладных задачах предпринимательства. Примеры.

Тема 4. Применение матричного исчисления к решению некоторых экономических и прикладных задач предпринимательства

Линейные модели. Модель Леонтьева многоотраслевой экономики. Линейная модель обмена (модель международной торговли). Применение методов линейной алгебры при исследовании и решении экономических задач. Транспортная и производственная задачи. Модели принятия решений в условиях неопределенности и риска.

Тема 5. Введение в математический анализ

Понятие множества. Операции над множествами. Действительные числа. Модуль действительного числа. Числовая ось. Числовые множества; промежутки. Понятие функции. Основные способы задания функции. Область её определения. Сложные и обратные функции. График функции. Основные элементарные функции, их свойства и графики. Функции в предпринимательстве.

Тема 6. Теория пределов

Числовые последовательности. Арифметическая и геометрическая прогрессии. Предел числовой последовательности. Критерий Коши. Арифметические свойства пределов. Переход к пределу в неравенствах. Существование предела монотонной и ограниченной последовательности.

Предел функции в точке и в бесконечности. Бесконечно малые и бесконечно большие функции. Свойства предела функции. Односторонние пределы. Пределы монотонных функций. Замечательные пределы.

Непрерывность функции в точке. Непрерывные функции. Локальные свойства непрерывных функций. Непрерывность сложной и обратной функций. Непрерывность элементарных функций. Односторонняя непрерывность. Точки разрыва, их классификация. Сравнение функций. Символы o и O . Эквивалентные функции. Свойства функций, непрерывных на отрезке: ограниченность, существование наибольшего и наименьшего значений, промежуточные значения. Асимптоты графика функций. Теория пределов в прикладных задачах предпринимательства: предельные издержки.

Тема 7. Дифференциальное исчисление функции одной переменной

Понятие функции, дифференцируемой в точке. Производная функции, её смысл в различных задачах. Дифференциал функции, его геометрический смысл. Общее представление о методах линеаризации. Правила нахождения производной и дифференциала.

Производная сложной и обратной функций. Инвариантность формы дифференциала. Дифференцирование неявно заданных, параметрически заданных функций. Логарифмическое дифференцирование. Производные и дифференциалы высших порядков.

Примеры использования при решении прикладных задач предпринимательства: издержки производства, производительность труда, функция потребления и сбережения, эластичность спроса.

Тема 8. Приложения производной

Теорема Ферма. Теоремы Ролля, Лагранжа, Коши, их применение. Правило Лопиталя.

Условия монотонности функции. Точка экстремума функции. Экстремумы функции, необходимое условие. Достаточные условия. Отыскание наибольшего и наименьшего значений функции, дифференцируемой на отрезке. Исследование выпуклости функции. Точки

перегиба. Общая схема исследования функции и построения графика.

Формула Тейлора. Разложение основных элементарных функций по формуле Тейлора. Применение формулы Тейлора для приближённых вычислений. Примеры использования при решении прикладных задач предпринимательства: максимальная прибыль, минимальные затраты.

Тема 9. Интегральное исчисление функции одной переменной

Первообразная, семейство первообразных. Неопределенный интеграл функции одной переменной. Свойства неопределенного интеграла. Основная таблица неопределенных интегралов.

Основные методы интегрирования. Интегрирование рациональных функций. Интегрирование некоторых иррациональностей. Некоторые интегралы, не выражающиеся через элементарные функции.

Определенный интеграл. Понятие определенного интеграла. Основные свойства определенных интегралов. Вычисление определенных интегралов. Приложение определенных интегралов к вычислению площадей, объемов и длин. Приближенное вычисление определенных интегралов.

Несобственные интегралы. Несобственные интегралы от непрерывных функций с бесконечными пределами. Несобственные интегралы от разрывных функций. Примеры использования при решении прикладных задач предпринимательства: объем выпущенной продукции за определенный период, выигрыши потребителей и поставщиков.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданиям преподавателя.

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

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

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

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

зачету.

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

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

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

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

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

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

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

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

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

Методические указания для обучающихся по выполнению контрольных работ

В соответствии 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. Рекомендуются оставлять в конце тетради несколько чистых страниц для исправлений и дополнений в соответствии с указаниями преподавателя.

На обложке тетради студент должен указать форму обучения, направление, профиль, курс, номер группы, свою фамилию, имя, отчество, номер работы, номер зачетной книжки, номер варианта; ученую степень (звание) фамилию, имя, отчество преподавателя.

В конце работы необходимо привести список.

Перед решением задачи каждого задания нужно полностью выписать ее условие. Если несколько задач имеют общую формулировку, переписывать следует только условие задачи нужного варианта. Решение каждой задачи студент должен сопровождать подробными объяснениями и ссылками на соответствующие формулы, теоремы и правила. Вычисления должны быть доведены до конечного числового результата. Ответы и выводы, полученные при решении задач, следует подчеркнуть.

В случае возвращения работы на доработку, следует переделать те задачи, на которые указывает преподаватель, а при отсутствии такого указания вся контрольная работа должна быть выполнена заново. Переделанная работа сдается на повторную проверку обязательно с не зачтенной ранее работой.

В случае возникновения затруднений студент может обратиться к преподавателю или на кафедру.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

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

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

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

Работа с литературой (конспектирование)

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

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

самостоятельного вывода.

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

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

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

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

Самопроверка

После изучения определенной темы по записям конспекта и учебнику, решения соответствующих задач на практических занятиях и самостоятельно, обучающемуся рекомендуется, используя лист опорных сигналов, воспроизвести по памяти определения, выводы формул, формулировки основных положений и доказательств.

В случае необходимости нужно еще раз разобраться в материале. Помните, недостаточность усвоения того или иного вопроса выясняется только при изучении дальнейшего материала. Если это имеет место быть, надо вернуться назад и повторить плохо усвоенный материал. Важный критерий усвоения теоретического материала - умение решать задачи или пройти тестирование по пройденному материалу.

Консультации

Если в процессе самостоятельной работы над изучением теоретического материала или при решении задач возникают вопросы, разрешить которые самостоятельно не удастся, 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.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
Тема 1. Алгебра матриц	Введение. Исторические сведения о возникновении и развитии математики. Предмет математики. Роль и место математики на современном этапе развития человеческого общества. Значение математики в деятельности бакалавра в области информационных технологий, финансиста,	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Отчет по практикуму у по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
	экономиста, бухгалтера и аудитора.		
Тема 2. Теория определителей	Метод присоединенной матрицы для вычисления обратной матрицы. Линейная зависимость и независимость строк матрицы.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Отчет по практикуму у по решению задач
Тема 3. Системы линейных алгебраических уравнений (СЛАУ)	Однородные системы линейных уравнений. Структура общего решения однородной системы. Матричные уравнения	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму Подготовка к контрольной работе	Отчет по практикуму у по решению задач Контрольная работа
Тема 4. Применение матричного исчисления к решению некоторых экономических и прикладных задач предпринимательства	Линейные модели. Модель Леонтьева многоотраслевой экономики. Линейная модель обмена (модель международной торговли).	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму Подготовка к контрольной работе	Отчет по практикуму у по решению задач Контрольная работа
Тема 5. Введение в математический анализ	Сложные и обратные функции. График функции. Основные элементарные функции, их свойства и графики.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Отчет по практикуму у 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 o и O . Эквивалентные функции. Свойства функций, непрерывных на отрезке: ограниченность, существование наибольшего и наименьшего значений, промежуточные значения.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Отчет по практикуму у по решению задач
Тема 7. Дифференциальное исчисление	Дифференцирование неявно заданных, параметрически заданных функций. Логарифмическое	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по	Отчет по практикуму у по решению

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
<i>функции одной переменной</i>	дифференцирование. Производные и дифференциалы высших порядков.	решению задач, подготовка отчета по практикуму Подготовка к контрольной работе	задач Контрольная работа
Тема 8. <i>Приложения производной</i>	Теорема Ферма. Теоремы Ролля, Лагранжа, Коши, их применение. Формула Тейлора. Разложение основных элементарных функций по формуле Тейлора. Применение формулы Тейлора для приближённых вычислений.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 9. <i>Интегральное исчисление функций одной переменной</i>	Приближенное вычисление определенных интегралов. Несобственные интегралы. Несобственные интегралы от непрерывных функций с бесконечными пределами. Несобственные интегралы от разрывных функций.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму Подготовка к контрольной работе	Отчет по практикуму по решению задач Контрольная работа

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Математика : теория вероятностей : учебное пособие : [16+] / Н. А. Лукьянова, Д. В. Семенова, А. Б. Лейнартене, Е. Е. Голденюк ; Сибирский федеральный университет. – Красноярск : Сибирский федеральный университет (СФУ), 2021. – 402 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=706643>

2. Коннова, Л. П. Математика : учебник для бакалавриата по направлениям подготовки 38.03.01 «Экономика» и 38.03.02 «Менеджмент» : [16+] / Л. П. Коннова, Е. Ф. Олехова, И. К. Степанян ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Москва : Прометей, 2023. – Часть 1. Математический анализ в LMS Moodle. – 322 с. : табл., граф. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=700955>

Дополнительная литература:

3. Булдык, Г. М. Математика / Г. М. Булдык. — 2-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2024. — 156 с. — ISBN 978-5-507-48578-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/356150>

4. Горлач, Б. А. Математический анализ / Б. А. Горлач. — 2-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2024. — 604 с. — ISBN 978-5-507-49010-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. —

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Математический портал	http://mathportal.net/
2.	Образовательный математический сайт	https://hub.exponenta.ru/
3.	Сайт МатБюро	https://www.matburo.ru/ex_subject.php?p=vm

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)

- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

• Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

• Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ»
<https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

• Официальный интернет-портал базы данных правовой информации
<http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

• Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала оценки, балл
1	Практикум по решению задач	Отчет по практикуму 5-3 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 2-1 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 0 - практикум не выполнен.
2	Контрольная работа	15-13 / 10-9 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 12-8 / 8-5 – верные ответы составляют 80-50% от общего количества; 7-0 / 4-1 – менее 50% правильных ответов.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные контрольные вопросы для проверки готовности к практикуму по решению задач (Линейная алгебра)

1. Что называется матрицей? Перечислите виды матриц.
2. Какую роль в линейной алгебре играют единичная и нулевая матрицы?
3. Какая матрица называется диагональной?
4. Дайте определение квадратной матрицы.
5. Какая матрица называется транспонированной по отношению к данной?

6. Для каких матриц определена операция сложения?
7. Перечислите основные свойства сложения матриц.
8. Какие матрицы называются коммутирующими между собой?
9. Для каких матриц определена операция умножения?
10. Перечислите основные свойства умножения матриц. Для каких матриц применимо понятие определителя?
11. Что понимается под определителем?
12. Сформулируйте определение определителя второго и третьего порядков.
13. Проиллюстрируйте правило треугольников.
14. Что называется минором данного элемента определителя?
15. Что называется алгебраическим дополнением данного элемента определителя?
16. Какая связь между минором и алгебраическим дополнением данного элемента определителя?
17. Сформулируйте основные свойства определителей и проверьте их для определителей второго порядка.
18. В чем заключается выражение определителя непосредственно через его элементы?
19. Опишите основные методы вычисления определителей.
20. Дайте определение обратной матрице. Всякая ли матрица имеет обратную?
21. Сформулируйте алгоритм нахождения обратной матрицы.
22. Что такое ранг матрицы? Каков смысл этого понятия?
23. Что называется базисным минором?
24. Изменится ли ранг матрицы при перестановке каких-либо строк (столбцов)?
25. Изменится ли ранг матрицы при умножении каждого элемента строки (столбца) на одно и тоже отличное от нуля число?
26. Чему равен ранг нулевой матрицы?
27. Чему равен ранг ступенчатой матрицы?
28. Что Вы понимаете под элементарными преобразованиями?
29. Какая матрица называется эквивалентной по отношению к данной матрице?
30. Что понимается под системой линейных алгебраических уравнений?
31. Запишите в общем виде СЛАУ. Каков смысл величин, входящих в уравнения системы?
32. Дайте определение решения системы, определения совместной, несовместной системы.
33. При каких условиях СЛАУ имеет единственное решение?
34. К какой СЛАУ применим метод обратной матрицы?
35. К какой СЛАУ применимо правило Крамера?
36. Сформулируйте теорему Кронекера-Капелли.
37. Сформулируйте алгоритм решения произвольной системы линейных уравнений.

38. Какая система линейных алгебраических уравнений называется однородной?

39. При каких условиях система однородных уравнений имеет ненулевое решение?

40. Исследование и решение систем линейных уравнений методом Жордана-Гаусса.

41. Однородные системы линейных уравнений. Фундаментальные системы решений.

Типовые задания практикумов по решению задач

Задание 1. 1. Вычислить $3A + 4B$, $AB - BA$.

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

$$A = \begin{pmatrix} 1 & 5 & -5 \\ 3 & 10 & 0 \\ 2 & 9 & 7 \end{pmatrix} \quad B = \begin{pmatrix} 3 & 2 & 5 \\ 4 & -1 & 3 \\ 9 & 6 & 5 \end{pmatrix}$$

Задание 2. Дана:

$$A = \begin{pmatrix} -1 & 2 & 0 \\ 3 & 0 & 5 \\ 1 & -2 & -4 \end{pmatrix}. \quad \text{Найти значение матричного многочлена } f(A):$$

а) $f(x) = 7x^2 + 5x + 3$; б) $f(x) = 5x^3 + 7x^2 + 2x - 2$.

Задание 3. Вычислить определители матриц A и B .

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

Задание 4 Вычислить ранг матрицы.

$$\begin{pmatrix} -2 & 4 & 3 & 5 \\ 0 & 1 & 2 & -1 \\ -2 & 7 & 9 & 2 \end{pmatrix} \quad \begin{pmatrix} 1 & 2 & -3 & 4 \\ 3 & 1 & 2 & -1 \\ 5 & 4 & -1 & 2 \\ 10 & 9 & -5 & 9 \end{pmatrix}$$

Задание 5. Решить систему линейных уравнений методом Крамера.

$$\begin{cases} 2x_1 + 5x_2 - 8x_3 = 8 \\ 4x_1 + 3x_2 - 9x_3 = 9 \\ 2x_1 + 3x_2 - 5x_3 = 7 \end{cases} \quad \begin{cases} x_1 + 8x_2 - 7x_3 = 12 \\ 2x_1 + 3x_2 - 5x_3 = 7 \\ 6x_1 + 8x_2 - 17x_3 = 17 \end{cases}$$

Типовые задания контрольных работ

Вариант 1

1. Даны:

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

Найти: а) $C = 4A - 4B$; б) $D = 3A^T - 5B$; в) $F = 2A - 5E$.

2. Найти произведение матриц AB и BA (если это возможно):

$$а) A = \begin{pmatrix} -4 & 7 & 1 \\ -3 & 2 & 4 \end{pmatrix}; \quad B = \begin{pmatrix} -2 \\ 1 \\ 3 \end{pmatrix}.$$

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

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

3. Дана:

$$A = \begin{pmatrix} -1 & 2 & 0 \\ 3 & 0 & 5 \\ 1 & -2 & -4 \end{pmatrix}. \quad \text{Найти значение матричного многочлена } f(A):$$

а) $f(x) = 7x^2 + 5x + 3$; б) $f(x) = 5x^3 + 7x^2 + 2x - 2$.

4. Вычислить определители:

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

5. Решить уравнения:

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

Вариант 2

1. Вычислить определители третьего порядка по правилу треугольников, разложением по второй строке, по третьему столбцу, используя свойства определителей:

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

2. Вычислить определители, используя разложение по какой-нибудь строке или по столбцу, свойства определителей:

$$a) \Delta = \begin{vmatrix} 0 & 5 & 2 & 0 \\ 8 & 3 & 5 & 4 \\ 7 & 2 & 4 & 1 \\ 0 & 4 & 1 & 0 \end{vmatrix}; \quad б) \Delta = \begin{vmatrix} 2 & -1 & 3 & -1 \\ 1 & 1 & -2 & 4 \\ 3 & 2 & -1 & 3 \\ 5 & -2 & 1 & -2 \end{vmatrix}.$$

3. Найти обратную матрицу A^{-1} :

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

4. Решить по формулам Крамера систему уравнений:

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

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

$$\begin{cases} x_1 + x_2 + x_3 = 6 \\ 2x_1 - x_2 + x_3 = 3 \\ x_1 - x_2 + 2x_3 = 5 \\ 3x_1 - 6x_2 + 5x_3 = 6 \end{cases}.$$

Примерные контрольные вопросы для проверки готовности к

практикуму по решению задач (Математический анализ)

1. Какие функции называются алгебраическими, а какие - трансцендентными?
2. Какие функции называются рациональными, а какие - иррациональными?
3. Какие функции называются целой рациональной функцией, правильной рациональной дробью и неправильной рациональной дробью?
4. Какие функции называются обратными?
5. Какая функция называется заданной явно, а какая - неявно?
6. Что называется областью определения и областью изменения функции?
7. Какая функция называется четной, нечетной и общего вида? Каков их геометрический смысл?
8. Какая функция называется периодической? Что называется периодом функции? Каков геометрический смысл периодической функций?
9. Что называется последовательностью?
10. Какая последовательность называется возрастающей (убывающей)?
11. Какая последовательность называется ограниченной? Приведите примеры.
12. Что называется пределом последовательности?
13. Сколько пределов может иметь последовательность?
14. Сформулируйте необходимое условие существования предела последовательности.
15. Какая последовательность называется бесконечно большой? Приведите примеры.
16. Какая последовательность называется бесконечно малой? Приведите примеры.
17. Сформулируйте основные теоремы о пределах.
18. Назовите основные виды неопределенностей.
19. Напишите формулу первого замечательного предела и прочитайте ее.
20. Напишите формулы второго замечательного предела.
21. На чем основывается сравнение бесконечно малых величин?
22. Приведите примеры бесконечно малых функций.
23. Дайте определение производной функции в точке.
24. Найдите по четырехступенчатому правилу производную функции $y(x) = x^2$.
25. На основании основных правил взятия производных найдите производную функции $y(x) = 5x^2 - 3x + 4$.
26. Непрерывность функции является необходимым или достаточным условием?
27. Для существования производной в точке каковы ее достаточные условия?

28. Перечислите наименования точек разрыва производной непрерывной функции.
29. Каков геометрический смысл производной?
30. Каков механический смысл первой производной?
31. Приведите пример применения понятия производной функции в экономике.
32. Дайте определение касательной к графику функции $y = f(x)$ в точке $(x_0; y_0)$ и напишите уравнение касательной.
33. Из каких двух частей состоит полное приращение функции?
34. Чем является для функции ее линейная часть относительно приращения независимой переменной?
35. Сравните неглавную часть с главной частью. Ваши выводы.
36. Может ли функция иметь дифференциал в точке, если она не имеет производной в этой точке?
37. Каков геометрический смысл дифференциала функции?
38. В чем состоит инвариантность формы первого дифференциала?
39. При каких условиях, налагаемых на функцию $y = f(x)$, имеет место теорема Ролля?
40. При каких условиях, налагаемых на функцию $y = f(x)$, имеют место теоремы Лагранжа и Коши?
41. Можно ли из полученных формул, являющихся результатами теорем Лагранжа и Коши, сформулировать основные требования, налагаемые на функцию $y = f(x)$? Если да, то обоснуйте утверждение.
42. Сформулируйте условия, налагаемые на функции в теореме Лопиталя. При каких условиях можно переходить к пределу отношений вторых производных числителя и знаменателя дроби?
43. Каковы условия применения правил Лопиталя?
44. Сформулируйте необходимые и достаточные условия монотонного возрастания (убывания) функции на интервале $(a; b)$.
45. Сформулируйте определение экстремума функции.
46. Сформулируйте необходимые условия экстремума функции.
47. Сформулируйте достаточные условия экстремума функции по первой производной; по второй производной
48. Какие точки называются точками разрыва функции?
49. Какие прямые называются асимптотами графика функции?
50. Какая точка называется точкой перегиба функции?
51. Каковы необходимые и достаточные условия, чтобы функция $y = f(x)$ в точке $x = x_0$ имела точку перегиба?
52. Каковы необходимые и достаточные условия монотонного возрастания и монотонного убывания функции?
53. Каковы условия, накладываемые на функцию $f(x)$, при которых график функции $y = f(x)$ был бы выпуклым (вогнутым) на интервале $(a; b)$?

54. Что понимается под асимптотой графика функции?
55. Что называется первообразной заданной функции $f(x)$?
56. Что называется неопределенным интегралом функции $f(x)$?
57. Сформулируйте и докажите основные свойства неопределенного интеграла.
58. Напишите формулу замены переменной в неопределенном интеграле.
59. Напишите формулу подстановки в неопределенном интеграле.
60. Напишите на память таблицу неопределенных интегралов и сверьте вашу таблицу с таблицей в пособии. Добейтесь полного их совпадения, после чего рекомендуем приступить к отысканию неопределенных интегралов.
61. Какие вы знаете методы интегрирования и в чем заключается идея этих методов?
62. В чем заключается различие метода замены переменной от метода подстановки?
63. Как вы понимаете понятие «неберущиеся интегралы»?
64. Каким условиям должна удовлетворять подынтегральная функция, чтобы существовал неопределенный интеграл (или первообразная)?
65. Напишите формулу интегрирования по частям для неопределенного интеграла.
66. Какие дроби называются простейшими рациональными дробями и чему равны интегралы от таких функций?
67. В чем отличие определенного интеграла от неопределенного?
68. Чему равен определенный интеграл, если пределы интегрирования – фиксированные действительные числа?
69. Каким условиям должна удовлетворять подынтегральная функция, чтобы определенный интеграл от нее существовал?
70. Какова связь между определенным и неопределенным интегралами?
71. Числом или функцией будет определенный интеграл с переменными пределами интегрирования?
72. По какой формуле вычисляется определенный интеграл?
73. Напишите формулу замены переменной в определенном интеграле.
74. Напишите формулу интегрирования по частям определенного интеграла.
75. Как с помощью определенного интеграла вычисляются площади плоских фигур?
76. Как с помощью определенного интеграла вычисляются объемы по площадям перпендикулярных сечений, объемы тел вращения?

Задание 1. Найти пределы: $\lim_{x \rightarrow \infty} \frac{3x^2 - 2x + 7}{6x^2 + 10x - 2}$, $\lim_{x \rightarrow 1} \frac{3x^2 + 2x - 5}{6x^2 - 7x + 1}$,
 $\lim_{x \rightarrow \infty} (\sqrt{4x^2 - 5x} - 2x)$,
 $\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin x^3}{x^3}$, $\lim_{x \rightarrow 3} \frac{\sin(x-3)}{x^3 - 27}$, $\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin^3 x}{x^3}$, $\lim_{x \rightarrow 0} \frac{1 - \cos x}{x^2}$, $\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\arcsin x^3}{x^3}$, $\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\arcsin 5x}{2x}$,
 $\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\operatorname{arctg} 4x}{2x}$, $\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin^3 x}{x^2}$, $\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin x^2 \cdot \operatorname{tg}^2 x}{x^3}$, $\lim_{n \rightarrow \infty} (1 + \frac{5}{n})^{2n}$, $\lim_{x \rightarrow \infty} (1 - \frac{2}{x})^{3x}$, $\lim_{x \rightarrow 0} (1 + 2x)^{\frac{3}{x}}$,
 $\lim_{x \rightarrow \infty} (\frac{2x-3}{2x+10})^{3x}$.

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

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

Задание 3. Найти дифференциалы функций: $y = x^3 + 3x^2 + 3x$,
 $y = (ax^2 - b)^3$, $y = \sin^2 2x$,
 $y = a^{\cos 3x}$, $y = \ln^2 x$

Задание 4. Найти дифференциал функции $y = x^3$, при $x = 1$ и $\Delta x = 0,1$.

Задание 5. Вычислить приближенное приращение функции $y = x^2 + 2x + 3$, когда x изменяется от 2 до 1,98

Задание 6. Сторона квадрата $x = 10$ см. На сколько приближенно увеличится площадь этого квадрата, если сторона удлинится на 2 мм.?

Задание 7. Заменяя приращение функции дифференциалом, приближенно

Задание 8. Найти площадь плоской фигуры, ограниченной линиями:

1) $x = y^2$, $x = 2$. 2) $x = y^2$, $x = 9$. 3) $x = y^2$, $x = y$. 4) $y = x^2$, $x = 1$, $y = 0$.

5) $y = \sin x$, $x = \frac{\pi}{2}$; $y = 0$. 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) $y = \sin x$, $x = 2\pi$; $y = 0$.

Типовые задания контрольных работ

Вариант 1

Найти пределы:

1. $\lim_{x \rightarrow 1} \frac{x^3 + x^2 - x - 1}{x^3 - 1}$

2. $\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\operatorname{tg} x - \sin x}{x \cdot \sin^2 x}$

3. $\lim_{x \rightarrow 3} \frac{\sqrt{x+1} - 2}{\sqrt{x-2} - 1}$

4. $\lim_{x \rightarrow \infty} \left(\frac{x+2}{x-3} \right)^{5x}$

2. Для данной функции $f(x)$ требуется:

- а) найти точки разрыва;
- б) найти скачок функции в каждой точке разрыва;
- в) сделать чертёж;

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

3. Найти производную функции: $y = \arctg^3 \ln \frac{\sqrt{x}}{x+2}$

4. Найти производную $y'(x)$ неявной функции: $\sin(x-2y) + \frac{x^3}{y} = 7x$

5. Найти $\frac{dy}{dx}$, если $x = e^{-t} \cdot \cos t$, $y = e^t \cdot \cos t$

6. Найти предел, используя правило Лопиталя: $\lim_{x \rightarrow +\infty} \frac{x^2}{e^x}$

Вариант 2

Задание 1. Найти неопределенный интеграл: $\int \frac{dx}{\cos^2 3x}$, $\int \frac{2x+1}{x^2+x} dx$,

$$\int \frac{dx}{4+x^2},$$

Задание 2. Вычислить интегралы, пользуясь формулой Ньютон – Лейбница.

$$1) \int_2^3 (2x^3 + x^2 - 5) dx; \quad 2) \int_0^3 2^x dx; \quad 3) \int_0^{\frac{\pi}{2}} \cos x dx; \quad 4) \int_{\frac{\pi}{6}}^{\frac{\pi}{4}} \frac{dx}{\cos^2 x}.$$

Задание 3. Вычислите площадь фигуры, ограниченной линиями:

- 1) $y = x^2 + 1$, $y = 0$, $x = 0$, $x = 2$.
- 2) $y - x^2 + x + 1 = 0$, $y - x - 2 = 0$.
- 3) $y + x^2 - \frac{x}{2} - 1 = 0$, $y + \frac{x}{2} + 1 = 0$.
- 4) $y + x^2 - x - 1 = 0$, $y + x + 2 = 0$.
- 5) $y - x^2 + 2x - 1 = 0$, $y + x^2 - 2x - 1 = 0$.

Задание 4. Вычислите объем тела, образованного вращением вокруг оси OX фигуры, ограниченной линиями:

- 1. а) $y - x^2 + 4x - 4 = 0$, б) $y = 1 + 8x^3$, $x = 0$,
 $y + x^2 - 4x - 4 = 0$. $y = 9$.
- 2. а) $y - x^2 + \frac{x}{2} + 1 = 0$, б) $y = \frac{x^2}{2}$, $y = \frac{x^3}{8}$.

$$y - \frac{x}{2} - 1 = 0.$$

$$3. \quad \begin{array}{ll} \text{а) } y - x^2 + 2x - 1 = 0, & \text{б) } y^2 = 9x, \quad y = 3x. \\ y + x^2 - 2x - 1 = 0. & \end{array}$$

$$4. \quad \begin{array}{ll} \text{а) } y - x^2 + x + 1 = 0, & \text{б) } y^2 + x = 0, \quad x = 0, \\ y - x - 2 = 0. & y = 1. \end{array}$$

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения 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. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 - 89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа.

1. Понятие матрицы, виды матриц.
2. Действия над матрицами.
3. Элементарные преобразования матриц.
4. Приведение матриц к ступенчатому виду элементарными преобразованиями.
5. Понятие определителя, определители второго и третьего порядков, свойства определителей.
6. Миноры и алгебраические дополнения, вычисление определителей произвольного порядка n .

7. Вычисление определителя через элементарные преобразования.
8. Невырожденные матрицы. Обратная матрица.
9. Построение обратной матрицы при помощи алгебраических дополнений.
10. Ранг матрицы. Теорема о ранге матрицы. Вычисление ранга при помощи элементарных преобразованиях. Ранг ступенчатой матрицы.
11. Линейная зависимость и независимость строк матрицы.
12. Системы линейных алгебраических уравнений - определения СЛАУ, однородной, неоднородной, совместной, несовместной, определенной, неопределенной СЛАУ, решений СЛАУ, равносильных СЛАУ.
13. Матрица системы уравнений и расширенная матрица системы.
14. Решение системы линейных уравнений методом обратной матрицы.
15. Теорема Крамера. Формулы Крамера
16. Метод Гаусса решения системы линейных уравнений
17. Исследование совместности системы линейных алгебраических уравнений (теорема Кронекера-Капелли).
18. Системы линейных однородных уравнений. Фундаментальная система решений.
19. Построение множества решений системы линейных уравнений.
20. Линейные модели. Применение методов линейной алгебры при исследовании и решении экономических задач.
21. Функция (определение, основные свойства способы задания). Обратная функция и сложная функция.
22. Основные элементарные функции и их графики.
23. Предел функции в бесконечности и в точке
24. Связь между функцией, ее пределом и бесконечно малой функцией.
25. Основные теоремы о пределах.
26. Первый и второй замечательные пределы.
27. замечательный предел (доказательство).
28. Непрерывность функций. Точки разрыва функции и их классификация.
29. Основные теоремы о непрерывных функциях. Непрерывность элементарных функций.
30. Производная функции (определение производной, ее физический и геометрический смысл).
31. Производная суммы, разности, произведения и частного функций (доказательство теорем).
32. Производная сложной и обратной функций.
33. Производные основных элементарных функций (вывод).
34. Таблица производных основных элементарных функций.
35. Дифференцирование неявных и параметрически заданных функций.
36. Логарифмическое дифференцирование
37. Производные высших порядков
38. Дифференциал функции (понятие дифференциала функции, геометрический смысл дифференциала функции).

39. Основные теоремы о дифференциалах (доказательство теорем).
40. Таблица дифференциалов.
41. Применение дифференциала к приближенным вычислениям.
42. Дифференциалы высших порядков.
43. Приложения производной (правила Лопиталья).
44. Возрастание и убывание функций (монотонность). Условия монотонности функций.
45. Экстремум функции (максимум и минимум функций). Необходимое и достаточные условия экстремума.
46. Схема исследования функций на экстремум.
47. Выпуклость графика функции. Точки перегиба. Необходимое и достаточное условие перегиба.
48. Схема исследования функций на выпуклость.
49. Асимптоты графика функции (теоремы).
50. Общая схема исследования функции и построения графика.
51. Неопределенный интеграл. Понятие неопределенного интеграла. Свойства неопределенного интеграла. Таблица основных неопределенных интегралов.
52. Метод непосредственного интегрирования (разложения
53. Метод интегрирования подстановкой (заменой переменной).
54. Метод интегрирования по частям. Интегрирование рациональных функций. Понятие о рациональных функциях. Интегрирование простейших рациональных дробей.
55. Интегрирование рациональных дробей.
56. Метод неопределенных коэффициентов.
57. Определенный интеграл. Определенный интеграл как предел интегральной суммы.
58. Формула Ньютона – Лейбница.
59. Геометрический смысл определенного интеграла.
60. Основные свойства определенного интеграла.
61. Вычисление определенного интеграла.
62. Формула интегрирования по частям для определенного интеграла.
63. Вычисление площадей плоских фигур
64. Вычисление объема тела вращения.
65. Несобственные интегралы (НИ). Несобственный интеграл с бесконечным промежутком интегрирования (НИ I рода). Несобственный интеграл от разрывной функции (НИ II рода)

Задания 2-го типа.

Задание 1. Решить систему уравнений с применением теории

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

Задание 2. Как свести вычисление определителя n-го порядка ($n \geq 4$)

к вычислению определителя II или III порядков? Вычислить определитель матриц A и B:

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

Задание 3. Дать определение ранга матрицы. Ранг какой матрицы равен 0?

Чему равен ранг матриц $A = \begin{pmatrix} 0 & 0 \\ 0 & 1 \end{pmatrix}$, $B = \begin{pmatrix} 1 & 2 \\ 1 & 2 \end{pmatrix}$, $C = \begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 \\ 5 & 6 & 7 & 8 \\ 0 & 0 & 1 & 0 \end{pmatrix}$?

Задание 4. Какая матрица называется обратной к A. Для каких матриц существует обратная ? Найти обратную матрицу для матриц A и B, если это возможно:

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

Задание 5. Сформулировать критерий совместности линейной системы (теорема Кронекера-Капелли). Исследовать на совместность СЛАУ:

$$\begin{cases} 2x_1 + 5x_2 + 4x_3 + x_4 = 20 \\ 2x_1 + 10x_2 + 9x_3 + 7x_4 = 40 \\ x_1 + 3x_2 + 2x_3 + x_4 = 11 \\ 3x_1 + 8x_2 + 9x_3 + 2x_4 = 37 \end{cases}.$$

Задание 6. В чем отличие методов Гаусса и Жордана-Гаусса? Решить методом Гаусса СЛАУ:

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

Задание 7. В чем отличие методов Гаусса и Жордана-Гаусса? Решить методом Жордана-Гаусса СЛАУ:

$$\begin{cases} x_1 + 2x_2 - 3x_4 + 2x_5 = 1 \\ x_1 - x_2 - 3x_3 + x_4 - 3x_5 = 2 \\ 2x_1 - 3x_2 + 4x_3 - 5x_4 + 2x_5 = 7 \\ 3x_1 - x_2 + 4x_3 - 8x_4 + 4x_5 = 2 \end{cases}$$

Задание 8. Алгоритм построения обратной матрицы при помощи алгебраических дополнений.

Найти обратную матрицу: $A = \begin{pmatrix} 1 & -3 & 2 \\ 3 & -4 & 1 \\ 2 & -5 & 3 \end{pmatrix}$

Задание 9. Какие матрицы можно умножать? Найти произведение матриц АВ и ВА (если это возможно):

а) $A = \begin{pmatrix} -4 & 7 & 1 \\ -3 & 2 & 4 \end{pmatrix}; \quad B = \begin{pmatrix} -2 \\ 1 \\ 3 \end{pmatrix}.$

Задание 10. Формулы разложения. Вычислить определители, используя разложение по какой-нибудь строке или по столбцу, свойства определителей:

а) $\Delta = \begin{vmatrix} 0 & 5 & 2 & 0 \\ 8 & 3 & 5 & 4 \\ 7 & 2 & 4 & 1 \\ 0 & 4 & 1 & 0 \end{vmatrix} \quad б) \Delta = \begin{vmatrix} 1 & -3 & 2 \\ 3 & -4 & 1 \\ 2 & -5 & 3 \end{vmatrix}.$

Задание 11. Определить тип, метод решения, вычислить пределы:

$$\begin{aligned} & \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{3x^2 - 2x + 7}{6x^2 + 10x - 2}, \quad \lim_{x \rightarrow 1} \frac{3x^2 + 2x - 5}{6x^2 - 7x + 1}, \quad \lim_{x \rightarrow \infty} (\sqrt{4x^2 - 5x - 2x}), \quad \lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin x^3}{x^3}, \quad \lim_{x \rightarrow 3} \frac{\sin(x-3)}{x^3 - 27}, \\ & \lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin^3 x}{x^3}, \quad \lim_{x \rightarrow 0} \frac{1 - \cos x}{x^2}, \quad \lim_{x \rightarrow 0} \frac{\arcsin x^3}{x^3}, \quad \lim_{x \rightarrow 0} \frac{\arcsin 5x}{2x}, \quad \lim_{x \rightarrow 0} \frac{\arctg 4x}{2x}, \quad \lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin^3 x}{x^2}, \\ & \lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin x^2 \cdot \operatorname{tg}^2 x}{x^3}, \quad \lim_{n \rightarrow \infty} \left(1 + \frac{5}{n}\right)^{2n}, \quad \lim_{x \rightarrow \infty} \left(1 - \frac{2}{x}\right)^{3x}, \quad \lim_{x \rightarrow 0} (1 + 2x)^{\frac{3}{x}}, \quad \lim_{x \rightarrow \infty} \left(\frac{2x-3}{2x+10}\right)^{3x}. \end{aligned}$$

Задание 12. Дать определения односторонних пределов функции в точке $x=a$. Чему равен $\lim_{x \rightarrow 0+} 2^{1/x}$

Задание 13. 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 14. Сформулировать правило Лопиталя для раскрытия неопределенностей вида $\frac{0}{0}$, $\frac{\infty}{\infty}$. Найти пределы используя правило Лопиталя:

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

$$\lim_{x \rightarrow 0} \frac{1 - \cos 5x}{7x^2}, \quad \lim_{x \rightarrow 0} \frac{\arcsin 6x}{8x}, \quad \lim_{x \rightarrow 0} \frac{\arctg 17x}{7x}, \quad \lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin^2 x}{x^3}:$$

Задание 15. Сформулировать признак монотонности дифференцируемой функции на $(a; b)$ и найти интервалы монотонности функции:

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

Задание 16. Сформулировать достаточные условия экстремума непрерывной функции. Найти точки экстремума функции:

1) $y = 6x^4 - 8x^3 - 3x^2 + 6x$, 2) $y = 10 + 15x + 6x^2 - x^3$,
 3) $y = x^2 \sqrt[3]{x+4}$, 4) $y = \frac{x}{9-x^2}$,
 5) $y = \frac{x+1}{x^2+8}$, 6) $y = x \ln x$.

Задание 17. Какая кривая называется выпуклой вверх (вниз) на (a, b) ? Что называется точкой перегиба кривой? Исследовать на выпуклость вниз (вверх) и найти точки перегиба графиков следующих функций:

1) $y = -x^4 - 2x^3 + 12x^2 + 15x - 6$, 2) $y = 3x^5 - 10x^4 - 30x^3 + 12x + 7$

Задание 18. Что называется асимптотой кривой? Какие асимптоты может иметь кривая? Найти асимптоты заданных кривых:

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

$$5) y = \frac{x^2-1}{x}, \quad 6) y = \frac{x^2}{9+x^2}, \quad 7) y = \frac{x^3}{4-x^2}, \quad 8) y = \sqrt{x^2-16}$$

Задание 19. Чему равен $\int_{-a}^a f(x)dx$, если а) $f(x)$ – четная функция; б) $f(x)$ – нечетная функция?

Вычислить а) $\int_{-\frac{\pi}{6}}^{\frac{\pi}{6}} \sin^3 x \cdot \operatorname{tg}^4 2x dx$; б) $\int_{-1}^1 (x^3 + 3x) e^{-x^2} dx$.

Задание 20. При каких $n > 0$ сходятся несобственные интегралы $\int_a^e \frac{dx}{(x-a)^n}$, $\int_a^e \frac{dx}{(e-x)^n}$?

Задание 21. 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) $\int_{-\infty}^{\infty} \operatorname{arctg} x dx$, ж) $\int_0^1 x \sin x dx$, з) $\int_0^1 \ln x dx$?

Задание 22. Найти пределы: $\lim_{x \rightarrow \infty} \frac{3x^2-2x+7}{6x^2+10x-2}$, $\lim_{x \rightarrow 1} \frac{3x^2+2x-5}{6x^2-7x+1}$, $\lim_{x \rightarrow \infty} (\sqrt{4x^2-5x-2x})$, $\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin x^3}{x^3}$, $\lim_{x \rightarrow 3} \frac{\sin(x-3)}{x^3-27}$, $\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin^3 x}{x^3}$, $\lim_{x \rightarrow 0} \frac{1-\cos x}{x^2}$, $\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\operatorname{arc} \sin x^3}{x^3}$, $\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\operatorname{arc} \sin 5x}{2x}$, $\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\operatorname{arctg} 4x}{2x}$, $\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin^3 x}{x^2}$, $\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin x^2 \cdot \operatorname{tg}^2 x}{x^3}$, $\lim_{n \rightarrow \infty} (1 + \frac{5}{n})^{2n}$, $\lim_{x \rightarrow \infty} (1 - \frac{2}{x})^{3x}$, $\lim_{x \rightarrow 0} (1+2x)^{\frac{3}{x}}$, $\lim_{x \rightarrow \infty} (\frac{2x-3}{2x+10})^{3x}$.

Задание 23. Найти производные функции: $y = x^5 - 4x$, $y = \sqrt{3x^2 - 5}$, $y = \sin 3x$, $y = \cos 5x$,

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

Задание 24. Найти дифференциалы функций: $y = x^3 + 3x^2 + 3x$, $y = (ax^2 - b)^3$, $y = \sin^2 2x$, $y = a^{\cos 3x}$, $y = \ln^2 x$

Задание 25. Найти дифференциал функции $y = x^3$, при $x = 1$ и $\Delta x = 0,1$.

Задания 3-го типа.

Задание 1. Для матриц A и B определить:
1) $(4A + 3B)$; 2) $(BA - 2AB)$.

$$\begin{aligned} \text{а) } A &= \begin{pmatrix} 1 & -3 & 2 \\ 3 & -4 & 1 \\ 2 & -5 & 3 \end{pmatrix}, & B &= \begin{pmatrix} 2 & 5 & 6 \\ 1 & 2 & 5 \\ 1 & 3 & 2 \end{pmatrix} & \text{б) } A &= \begin{pmatrix} 1 & 5 & -5 \\ 3 & 10 & 0 \\ 2 & 9 & 7 \end{pmatrix}, \\ B &= \begin{pmatrix} 3 & 2 & 5 \\ 4 & -1 & 3 \\ 9 & 6 & 5 \end{pmatrix}. \end{aligned}$$

Задание 2. Вычислить определители матриц A и B :

$$|A| = \begin{vmatrix} 2 & -5 & 1 & 2 \\ -3 & 7 & -1 & 4 \\ 5 & -9 & 2 & 7 \\ 4 & -6 & 1 & 2 \end{vmatrix}, \quad |B| = \begin{vmatrix} \frac{3}{2} & -\frac{9}{2} & -\frac{3}{2} & -3 \\ \frac{5}{3} & -\frac{8}{3} & -\frac{2}{3} & -\frac{7}{3} \\ \frac{4}{3} & -\frac{5}{3} & -1 & -\frac{2}{3} \\ 7 & -8 & -4 & -5 \end{vmatrix}$$

Задание 3. Используя матрицы A и B , вычислить методом алгебраических дополнений и методом Жордана-Гусса: $(B - A)^{-1}$

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

Задание 4. Найти ранг матрицы двумя способами: методом окаймляющих миноров и при помощи элементарных преобразований.

$$A = \begin{pmatrix} -2 & 4 & 3 & 5 \\ 0 & 1 & 2 & -1 \\ -2 & 7 & 9 & 2 \end{pmatrix}, \quad B = \begin{pmatrix} 1 & 2 & -3 & 4 \\ 3 & 1 & 2 & -1 \\ 5 & 4 & -1 & 2 \\ 10 & 9 & -5 & 9 \end{pmatrix}.$$

Задание 5. Решить систему уравнений по формулам Крамера и

матричным способом. После решения необходимо выполнить проверку.

$$\text{а) } \begin{cases} 2x_1 + 5x_2 - 8x_3 = 8 \\ 4x_1 + 3x_2 - 9x_3 = 9, \\ 2x_1 + 3x_2 - 5x_3 = 7 \end{cases} \quad \text{б) } \begin{cases} x_1 + 8x_2 - 7x_3 = 12 \\ 2x_1 + 3x_2 - 5x_3 = 7 \\ 6x_1 + 8x_2 - 17x_3 = 17 \end{cases}.$$

Задание 6. Решить системы уравнений методом Жордана-Гаусса. Если система является неопределенной, то в ответ записать одно базисное решение и одно частное, не являющееся базисным.

$$\text{а) } \begin{cases} 2x_1 + x_2 + x_3 = 2 \\ x_1 + 3x_2 + x_3 = 5 \\ x_1 + x_2 + 3x_3 = -7 \\ 2x_1 + 3x_2 - 3x_3 = 14 \end{cases}, \quad \text{б) } \begin{cases} x_1 + 5x_2 - 9x_3 + 8x_4 = 1 \\ 5x_1 + 18x_2 + 4x_3 + 5x_4 = 12 \\ 2x_1 + 7x_2 + 3x_3 + 4x_4 = 5 \\ x_1 + 3x_2 + 5x_3 - 2x_4 = 3 \end{cases}.$$

Задание 7. Найдите собственные значения и собственные вектора матриц:

$$A = \begin{pmatrix} 1 & -3 & 2 \\ 3 & -4 & 1 \\ 2 & -5 & 3 \end{pmatrix}, \quad B = \begin{pmatrix} 4 & 5 & 2 \\ 0 & 1 & -3 \\ 3 & 2 & 6 \end{pmatrix}.$$

Задание 8. Найти пределы:

$$\begin{aligned} &1) \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{5x^2 - 3x + 2}{2x^2 + 5}; \quad 2) \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{3x - 2}{x^2 + 3}; \quad 3) \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{3x^2 + 5}{10x - 3}, \\ &3) \lim_{x \rightarrow 1} \frac{3x^2 - 5x + 2}{x^2 - 1}; \quad 5) \lim_{x \rightarrow 2} \frac{x - 2}{\sqrt{x + 2} - 2}; \quad 6) \lim_{x \rightarrow 3} \frac{2x - 6}{27 - x^3}; \\ &7) \lim_{x \rightarrow 1} \frac{\sqrt{x} - 1}{\sqrt[3]{x} - 1}. \end{aligned}$$

Задание 9. Найти пределы, используя первый замечательный предел:

$$\begin{aligned} &1) \lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin 7x}{x}; \quad 2) \lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin \frac{x}{5}}{x}; \quad 3) \lim_{x \rightarrow 0} \frac{x}{\operatorname{tg} x}; \quad 4) \lim_{x \rightarrow 0} \frac{\operatorname{tg} 2x}{x}; \quad 5) \lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin^2 \frac{x}{3}}{x^2}; \\ &6) \lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin^3 2x}{x^3}; \quad 7) \lim_{x \rightarrow 0} \frac{4x \sin x}{1 - \cos 2x}; \quad 8) \lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin 5x}{\sqrt{x + 9} - 3}; \end{aligned}$$

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

Задание 10. Найти пределы, используя второй замечательный предел:

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

Задание 11. Найти производных следующих функций

$$1) f(x) = ax^2 + bx + c; \quad 2) y = \frac{x^2+5}{x-3}; \quad 3) y = \frac{x+1}{x-1}; \quad 4) \varphi(u) = u^2 + 2u + 3,$$

$$\text{вычислить } \varphi'(0); 5) y = \log_3 x + x^2; \quad 6) y = x \sin x; \quad 7) y = x \ln x; \quad 8) y = \frac{\ln x}{x};$$

$$9) y = \frac{\ln x}{\sin x}; \quad 10) y = \log_7 x + x - x^2; 11) y = \ln \sin x^2; \quad 12) y = \sin x^2; \quad 13)$$

$$y = \ln^3 x; 14) y = (1+8x)^3; \quad 15) y = \sin 3x + x; \quad 16) y = \frac{a^2 x + x^2}{a^2 x - x^2}; \quad 17) y = \frac{x+x^2}{\ln 2x}; \quad 18)$$

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

Задание 12. Найдите мгновенную скорость движения тела в момент $t=2$ ч., если известно, что закон, выражающий зависимость пройденного пути от времени, имеет вид $S(t) = 15t^2 - 3t - 2$.

Задание 13. Найти производные указанного порядка от данных функций:

$$1) y = x^2 + x + 7; y''' = ?; \quad 2) y = \cos x; y^{(4)} = ?; \quad 3) y = \ln x^2; y''' = ?; \\ 4) y = \ln 4x; y^{(4)} = ?; \quad 5) y = e^{5x+3}; y'''(0) = ?; \quad 6) y = e^x; y^{(n)} = ?, \\ y^n(0) = ?.$$

Задание 14. Определить интервал убывания и возрастания функций:

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

$$5) y = x \ln x; 6) y = x^3 - \frac{3}{2}x^2 - 6x + 4; 7) y = x^3 - 6x^2 + 15x - 8;$$

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

Задание 15. Исследовать на экстремум следующие функции:

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

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

Задание 16. Найти точки перегиба функции и интервалы выпуклости (вогнутости) графиков следующих функций

$$1) y = 3x^2 - 2; \quad 2) y = 3x^3 - x; \quad 3) y = e^{x-2}.$$

Задание 17. Найти асимптоты следующих функций:

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

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

Задание 18. Найдите неопределенные интегралы:

$$1) \int (2\sqrt[3]{x} - \sqrt{5x} + 1)dx; \quad 2) \int (\frac{2}{x^3} + \frac{1}{x\sqrt{x}})dx; \quad 3) \int \frac{x^3 + 2x^2 - 4}{x}dx;$$

$$4) \int \operatorname{ctg}^2 x dx; \quad 5) \int \sin^2 \frac{x}{2} dx; \quad 6) \int (\sin \frac{x}{2} - \cos \frac{x}{2})^2 dx;$$

$$7) \int e^x (1 + \frac{e^{-x}}{x^2}) dx; \quad 8) \int (a - bx)^3 dx; \quad 9) \int \frac{dx}{4x^2 + 1};$$

$$10) \int \frac{dx}{\sqrt{8-3x^2}}; \quad 11) \int \frac{x^4}{x^2 + 1} dx; \quad 12) \int \frac{x^2 - 4}{x + 4} dx; \quad 13) \int 2^x \cdot 3^x dx;$$

$$14) \int \frac{2dx}{x^2 + 4}.$$

$$15) \int \frac{\ln^3 5x}{x} dx; \quad 16) \int \frac{x}{\sqrt{x^2 - 5}} dx; \quad 17) \int \frac{x^2}{x^6 + 9} dx; ;$$

$$18) \int x \sin x dx; \quad 19) \int x e^x dx; \quad 20) \int \ln x dx; \quad 21) \int x^2 \cos x dx;$$

$$22) \int \frac{dx}{3x^2 - 6x + 5}; \quad 23) \int \frac{(x+3)dx}{x^2 + 4x - 1}; \quad 24) \int \frac{x-1}{x^2 + 3x + 2} dx.$$

Задание 19. Вычислить:

$$1) \int_2^3 (2x^3 + x^2 - 5)dx; \quad 2) \int_0^3 2^x dx; \quad 3) \int_0^{\frac{\pi}{2}} \cos x dx; \quad 4) \int_{\frac{\pi}{6}}^{\frac{\pi}{4}} \frac{dx}{\cos^2 x}; 5)$$

$$\int_2^3 \frac{x dx}{x^2 + 1}; 6) \int_{\frac{\pi}{6}}^{\frac{\pi}{4}} \frac{dx}{\sqrt{4 - x^2}} \quad 7) \int_{-1}^0 \frac{dx}{x^2 + 2x + 2}; \quad 8) \int_0^{\frac{\pi}{2}} \sin^3 x dx; 9) \int_1^2 \frac{\sqrt{x^2 - 1} dx}{x}; 10) \int_1^2 \frac{\sqrt{x} dx}{1 + x}; \quad 11) \int_1^e \frac{\sqrt[3]{1 + \ln x} dx}{x}.$$

Задание 20. Вычислите площадь фигуры, ограниченной линиями:

- 1) $y = x^2 + 1, y = 0, x = 0, x = 2.$
- 2) $y - x^2 + x + 1 = 0, y - x - 2 = 0.$
- 3) $y + x^2 - \frac{x}{2} - 1 = 0, y + \frac{x}{2} + 1 = 0.$
- 4) $y + x^2 - x - 1 = 0, y + x + 2 = 0.$
- 5) $y - x^2 + 2x - 1 = 0, y + x^2 - 2x - 1 = 0.$
- 6) $y - x^2 + 4x - 4 = 0, y + x^2 - 4x - 4 = 0.$
- 7) $y = \cos x, y = 0, x = 0, x = 2\pi.$
- 8) $y = \cos x, y = \sin x, x = 0, x = \pi/4.$

Задание 21. Вычислите объем тела, образованного вращением вокруг оси ОХ 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) $y = 4x^3, y = 4, x = 0.$

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Логика»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН.....	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	10
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	10

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Логика» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Изучение дисциплины «Логика» ориентировано на получение обучающимися знаний о формах и приемах интеллектуальной познавательной деятельности, уровне культуры мышления и речи. Решение данной задачи тесно связано с формированием и развитием эффективного логико-методологического аппарата, являющегося необходимым условием любого вида деятельности как практической, так и теоретической.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 1 курсе в 2 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины «Логика» является формирование у обучающихся логического мышления и повышение уровня культуры мышления и речи студентов, формирование высокого уровня логической культуры, что является необходимым условием любого вида деятельности, в том числе и профессиональной, получение практических навыков логического анализа текстов, а также публичного выступления, ведения диалога.

Задачи дисциплины:

- сформировать у студентов представления о фундаментальных принципах формальной логики, об основных логических понятиях;
- научить выявлять логическую структуру языковых выражений, устанавливать отношения между понятиями и суждениями;
- делать умозаключения, опираясь на логические законы, находить ошибки в умозаключениях и исправлять их;
- анализировать понятия, суждения, ход умозаключения в профессиональном тексте с помощью логического инструментария;
- продемонстрировать студентам высокую степень значимости логики как науки для формирования культуры рационального мышления.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6	УК-6.1 Анализирует индивидуальные ресурсы с целью построения траектории профессионального развития и реализует технологию самопродвижения на рынке труда	формы, методы и законы интеллектуальной познавательной деятельности, своеобразие наук о природе и обществе, их месте в культуре, научных и философских картинах мира	формировать и аргументировать о отстаивать собственную позицию по различным научным проблемам и естественнонаучного мировоззрения.	умением логично мыслить, излагать и аргументировать отстаивать собственное видение рассматриваемых проблем с точки зрения философской позиции.	<u>Контактная работа:</u> <u>Лекции</u> <u>Практические занятия</u> <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Предмет и значение логики	1		2							15	Отчёт по практикуму по решению задач/25
Тема 2. Логика и язык	1		2							15	Отчёт по практикуму по решению задач/25
Тема 3. Понятие и его роль в мышлении	1		2							15	Отчёт по практикуму по решению задач/25
Тема 4. Определение. Суждение как форма мысли.	1		2							15	Отчёт по практикуму по решению задач/25
Всего:/сем.	4		8							60	100
Контроль, час										Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Предмет и значение логики

Логика как наука о формах и закономерностях правильного мышления. Логика формальная и диалектическая. Традиционная логика и символическая логика.

Краткая история логики. Значение логики в современной культуре и профессиональной деятельности человека.

Рассуждение как основной вид мыслительной процедуры. Рассуждение и умозаключение. Представление о логической форме. Истинность и правильность мышления. Понятие о логическом законе.

Тема 2. Логика и язык

Мышление и язык. Язык как знаковая система. Естественные и искусственные языки. Знак и его виды. Основные характеристики знака (смысл и значение). Язык логики высказываний. Основные методологические принципы формальной логики.

Тема 3. Понятие и его роль в мышлении

Понятие как мысль особого вида. Общая характеристика понятия. Выражения понятий в языке. Приемы образования понятий: анализ, синтез, сравнение, абстрагирование, обобщение. Особенность понятий в гуманитарном знании. Виды понятий.

Содержание и объем понятия. Отношения между понятиями. Представление отношений между понятиями с помощью кругов Эйлера.

Операции с понятиями. Ограничение и обобщение понятий. Закон обратного отношения между понятиями. Деление и его виды.

Правила деления. Ошибки при делении. Классификация.

Тема 4. Определение. Суждение как форма мысли

Определение и приемы, сходные с определением. Явные и неявные определения. Реальные и номинальные определения. Правила определения. Ошибки в определениях.

Общая характеристика суждения. Простое суждение и его структура. Суждение и предложение.

Отношения между простыми суждениями («логический квадрат»). Отрицание суждений.

Современный подход к анализу сложного суждения. Понятие логической связки. Соотношение логических связок с союзами естественного языка. Виды и структура сложных суждений: соединительные, разделительные, условные и имплицативные, материальной эквивалентности, с внешним отрицанием. Таблицы истинности. Отношения между сложными суждениями.

Логическая характеристика вопросов: логически корректные и логически некорректные вопросы. Виды ответов: правильные и

неправильные. Роль вопроса в аргументации. Понятие нормы.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, практикум по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, которые направлены на развитие творческих качеств обучающихся и на 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.

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

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

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

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

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

Самопроверка

После изучения определенной темы по записям конспекта и учебнику, решения соответствующих задач на практических занятиях и самостоятельно, обучающемуся рекомендуется, используя лист опорных сигналов, воспроизвести по памяти определения, выводы формул, формулировки основных положений и доказательств.

В случае необходимости нужно еще раз разобраться в материале. Помните, недостаточность усвоения того или иного вопроса выясняется только при изучении дальнейшего материала. Если это имеет место быть, надо вернуться назад и повторить плохо усвоенный материал. Важный критерий усвоения теоретического материала - умение решать задачи или пройти тестирование по пройденному материалу.

Консультации

Если в процессе самостоятельной работы над изучением теоретического материала или при решении задач возникают вопросы, разрешить которые самостоятельно не удастся, 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.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Предмет и значение логики.</i>	Рассуждение как основной вид мыслительной процедуры. Истинность и правильность мышления. Рассуждение как основной вид мыслительной процедуры.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Отчёт по практикуму по решению задач
<i>Тема 2. Логика и язык.</i>	Мышление и язык. Основные методологические принципы формальной логики. Естественные и искусственные языки.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Отчёт по практикуму по решению задач
<i>Тема 3. Понятие и его роль в мышлении.</i>	Понятие как мысль особого вида. Выражения понятий в языке. Особенность понятий в гуманитарном знании.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Отчёт по практикуму по решению задач
<i>Тема 4. Определение. Суждение как форма мысли.</i>	Определение и приемы, сходные с определением. Современный подход к анализу сложного суждения. Соотношение	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка	Отчёт по практикуму по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
	логических связей с союзами естественного языка. Отношения между сложными суждениями.	отчета по практикуму	

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Горяшкиева, Н. Б. Логика : учебно-методическое пособие / Н. Б. Горяшкиева. — Астрахань : АГМУ, 2022. — 61 с. — ISBN 978-5-4424-0702-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/326240>

2. Демидов, И. В. Логика : учебник для бакалавров : [16+] / И. В. Демидов ; под ред. Б. И. Каверина. — 12-е изд. — Москва : Дашков и К°, 2024. — 346 с. : табл. — (Учебные издания для бакалавров). — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=711040>

Дополнительная литература:

3. Логика : учебное пособие / О. В. Титкова, А. М. Осипова, Л. И. Тогузова, Л. А. Цибизова. — Москва : РТУ МИРЭА, 2024. — 45 с. — ISBN 978-5-7339-2237-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/421163>

4. Сысоев, Г. Д. Логика : учебно-методическое пособие / Г. Д. Сысоев. — Воронеж : ВГПУ, 2022. — 116 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/253442>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Открытое образование	https://openedu.ru/course/hse/Logics/?ysclid=md5qp50aor689256730
2.	Российское образование. Федеральный портал	http://www.edu.ru/
3.	Единый портал интернет-тестирования в сфере образования	http://www.i-exam.ru/

6.3. Описание материально-технической базы.

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещения для самостоятельной работы обучающихся, специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института.

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логинком (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ/ оценочное средство	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикум по решению задач	25-18 – доклад содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) даны исчерпывающие ответы на вопросы представителей других команд; 17-10 – доклад содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов, лидером команды (микро-группы) даны краткие ответы на вопросы представителей других команд; 9-5 – доклад содержит только часть ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд; 4-0 – доклад не содержит ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания для практикумов по решению задач

Задание № 1. Пример 1. Нарушены ли методологические принципы формальной логики в следующем рассуждении:

Наказывать преступников – зло? – Да.

Не наказывать преступников – зло? – Да.

Решение:

В этом рассуждении нарушен принцип непротиворечия, который требует, чтобы наше мышление было последовательным. Этот принцип запрещает одновременно принимать некоторое утверждение и его отрицание.

Задание № 2.

Пример 1. Дайте логическую характеристику следующему понятию: однокурсники.

Решение:

Данное понятие является конкретным (отражает признаки студентов, учащихся на одном курсе); положительным, (указывает на группу людей с наличием определенных отношений – учатся на одном курсе); относительным (содержание данного понятия представляет собой наличие отношения мыслимых в нем объектов – однокурсников к другим, то есть не учившимся на данном курсе); непустым, общим (содержит в объеме более одного элемента – студенты); собирательным (группа студентов, учащихся на одном курсе, мыслятся как единое целое).

Пример 2. Произведите обобщение и ограничение следующих понятий: учащийся вуза, философская наука.

Решение:

Обобщение – это мыслительная операция, при которой осуществляется переход от понятия с меньшим объемом к понятию с большим объемом. Этот переход проводится путем уменьшения содержания данного понятия.

Учащийся вуза – учащийся; философская наука – наука.

Ограничение – это мыслительная операция, с помощью которой переходят от понятия с большим объемом к понятию с меньшим объемом. При этом содержание понятия расширяется.

Учащийся вуза – учащийся МГУ им. М.В. Ломоносова; философская наука – социальная философия.

Задание № 3.

Пример 1. Выберите из перечисленных суждений простые и сложные суждения: «Все студенты имеют каникулы», «Некоторые студенты не занимаются спортом», «Экономист – это человек с высшим образованием», «Если на улице пасмурно, то скоро может пойти дождь».

Решение:

Так как простым суждением называют суждение, в котором нельзя выделить правильную часть, которая в свою очередь тоже является

суждением, то три первых из вышеприведенных суждений являются простыми, четвертое суждение является сложным. Оно состоит из двух простых суждений: «на улице пасмурно» и «скоро может пойти дождь».

Задание № 4.

Пример 1. Определите отношения между категорическими суждениями:

- 1) В отдельные дни августа шел дождь.
- 2) Ни один день августа не был дождливым.

Решение:

Суждение а) является частноутвердительным, суждение б) – общеотрицательное. Они находятся в отношении противоречия (контрадикторности), так как эти два суждения не могут быть одновременно истинными и одновременно ложными. Из истинности первого следует ложность второго и наоборот.

Пример 2. Могут ли быть одновременно истинными оба суждения:

- 1) Ни одно умение не дается без труда.
- 2) Неверно, что всякое умение дается без труда.

Решение:

Рассмотрим суждение А) «Ни одно умение не дается без труда». Это суждение общеотрицательное. Оно является истинным. Рассмотрим суждение Б) «Неверно, что всякое умение дается без труда». Это отрицание исходного суждения «всякое умение дается без труда». Это общеутвердительное суждение. Оно ложно. Значит, отрицание «неверно, что всякое умение дается без труда» истинно. Оба суждения могут быть одновременно истинными.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 - 89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно

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; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	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.

Задания 1 типа

1. Логика формальная и диалектическая; традиционная логика и символическая логика.
2. Значение логики в современной культуре и профессиональной деятельности человека.
3. Рассуждение и умозаключение.
4. Представление о логической форме
5. Понятие о логическом законе.
6. Язык как знаковая система.
7. Знак и его виды.
8. Основные характеристики знака (смысл и значение)
9. Общая характеристика понятия.
10. Приемы образования понятий: анализ, синтез, сравнение, абстрагирование, обобщение.
11. Виды понятий
12. Содержание и объем понятия.
13. Отношения между понятиями. Представление отношений между понятиями с помощью кругов Эйлера.
14. Операции с понятиями. Ограничение и обобщение понятий. Закон обратного отношения между понятиями.
15. Деление и его виды. Правила деления. Ошибки при делении.
16. Классификация.
17. Правила определения. Ошибки в определениях. Явные и неявные определения. Реальные и номинальные определения
18. Общая характеристика суждения. Простое суждение и его структура. Суждение и предложение.
19. Отношения между простыми суждениями («логический квадрат»). Отрицание суждений.
20. Понятие логической связки.
21. Виды и структура сложных суждений: соединительные, разделительные, условные и имплицативные, материальной эквивалентности, с внешним отрицанием. Таблицы истинности.
22. Логическая характеристика вопросов: Виды ответов: правильные и неправильные. Понятие нормы.
23. Индукция и дедукция как методы познания. Дедуктивные

умозаключения. Простой категорический силлогизм и его структура.

24. Индуктивные умозаключения: виды индукции: методы установления причинных связей между явлениями.

25. Аргументация и доказательство. Структура доказательства: тезис, аргументы, демонстрация. Виды доказательства.

Задания 2 типа

1. Дайте характеристику логики, как науки о формах и закономерностях правильного мышления.

2. Расскажите об основных этапах развития логики как науки.

3. Почему рассуждение является основным видом мыслительной процедуры?

4. Как определяется истинность и правильность мышления?

5. Как соотносятся мышление и язык?

6. Назовите естественные и искусственные языковые системы?

7. В чем особенность языка как знаковой системы?

8. Каковы основные методологические принципы формальной логики? К чему приводит нарушение принципов формальной логики?

9. Почему понятие - это мысль особого вида? В чем заключается особенность понятий в гуманитарном знании?

10. Что такое сложное суждение? Как соотносятся логические связки с союзами естественного языка?

11. Каковы отношения между сложными суждениями?

12. Дайте логическую характеристику вопросов: логически корректные и логически некорректные вопросы.

13. Какие виды ответов Вы знаете?

14. Какова роль вопроса в аргументации?

15. В чем заключается различие между индукцией и дедукцией как методах познания?

16. В чем заключается учение об умозаключении как теория рассуждения?

17. В чем заключается различие между дедуктивными и индуктивными умозаключениями?

18. Охарактеризуйте фигуры и модусы силлогизма.

19. Что такое обратная дедукция и обобщающая индукция?

20. В чем заключается сущность умозаключений по аналогии?

21. Какие виды аналогии Вы знаете? Охарактеризуйте аналогию как логическую основу метода моделирования.

22. Каковы правила по отношению к элементам доказательства?

23. Каковы стратегия и тактика аргументации и критики?

24. Какие правила аргументации и критики, доказательства и опровержения Вы знаете?

25. В чем отличие софизма и паралогизма? Дайте определение понятия логического парадокса?

Задания 3 типа

1. Постройте условно-категорическое умозаключение соответствующие структуре $((a \rightarrow b) \wedge a) \rightarrow b$), взяв за основу приведенные рассуждения Ш. Холмса.

«В ее остановившихся глазах был испуг, словно у затравленного зверя. Ей было не больше тридцати лет, но в волосах уже блестела седина.

Шерлок Холмс окинул ее своим быстрым всепроникающим взглядом.

Вам нечего бояться, – сказал он, ласково погладив ее по руке. – Я уверен, что нам удастся устранить от вас все неприятности... Вы приехали утренним поездом.

- Разве вы меня знаете?

- Нет, но я заметил в вашей левой перчатке обратный билет. Вы рано встали, а потом, направляясь на станцию, долго тряслись в двуколке по скверной дороге.

Дама сильно вздрогнула и в замешательстве взглянул на Холмса.

Здесь нет никакого чуда, сударыня, – сказал он, улыбаясь. – Левый рукав вашего жакета по крайней мере в семи местах обрызган грязью. Пятна совершенно свежие. Так обрызгаться можно только в двуколке, сидя слева от кучера.

- Все так и было, сказала она».

(Конан Дойл А. Записки о Шерлоке Холмсе)

2. Нарушены ли законы формальной логики в следующих рассуждениях?

«Ночью один из моих пациентов взял принадлежащее другому каноэ и отправился ловить рыбу при лунном свете. Владелец лодки на рассвете захватил его с поличным и потребовал, чтобы тот заплатил ему порядочную сумму за пользование каноэ, а равно и отдал ему весь свой улов. По существующим у туземцев законам он имел на это право.

С этой тяжбой оба они явились ко мне – и, как то уже случалось не раз и прежде, мне пришлось выступить в роли судьи. Я начал с того, что объявил им, что на моей территории действует не туземный закон, а закон разума, который исповедуют белые и который они услышат из моих уст.

После этого я приступил к дознанию. Я установил, что каждый из них был одновременно и прав, и не прав.

- Ты прав, – сказал я владельцу каноэ, – потому, что тот человек должен был попросить у тебя разрешения взять твою лодку. Но ты не прав, потому что оказался беспечным и ленивым. Беспечность твоя выразилась в том, что ты просто закрутил цепь твоего каноэ вокруг ствола пальмы, вместо того, чтобы, как полагалось, запереть на замок. Беспечностью твоей ты ввел этого человека в соблазн поехать на твоей

лодке. А лень твоя привела к тому, что в эту лунную ночь ты спал у себя в хижине, вместо того, чтобы воспользоваться удобным случаем половить рыбу.

- Ты же, – сказал я, обратясь к другому, – виноват в том, что взял лодку, не спросив позволения ее владельца. Но ты одновременно и прав – в том, что оказался не столь ленив, как он, и не захотел упустить лунной ночи, не воспользовавшись ею для рыбной ловли.

После этого в соответствии с существующим обычаем я постановил, что ловивший рыбу должен отдать одну треть своего улова за пользование лодкой владельцу последней, вторую же треть может оставить себе, ибо затратил силы на ловлю рыбы.

Оставшуюся треть я постановил передать в пользу больницы, потому что дело происходило на ее территории и самому мне пришлось затратить время на разрешение их палавры». (Schweitzer A. Afrikanische Geschichten)

3. Нарушены ли методологические принципы формальной логики в следующих рассуждениях:

1. Наказывать преступников – зло? – Да.

Не наказывать преступников – зло? – Да.

«Ничто так часто не отсутствует, как присутствие духа» (Антуан де Ривароля).

4. Установите вид и проверьте правильность следующего определения:

- Динозавр – это вымершее млекопитающее мезозойской эры.
- Красивая женщина – это блондинка с голубыми глазами.
- Стол – это предмет мебели на четырех ножках.

5. Определите, какие принципы употребления имен нарушены в следующих контекстах:

• В институте мы изучаем логику. Мы познакомимся со многими логиками – традиционной и символической, классической и неклассической. После этого для нас не останется тайн ни в логике ребенка, ни в женской логике.

• Из милицкого протокола: «...на полу лежал труп, рядом сидела жена трупа, а брат трупа лежал в другой комнате без сознания».

6. Определите, какие принципы употребления имен нарушены в следующих контекстах:

• Помещик Троекуров хотел поймать разбойника Дубровского. Дубровский и француз Дефорж, живший в доме Троекурова – одно лицо. Значит, Троекуров хотел поймать француза Дефоржа, жившего в его доме.

• Лук – это оружие древних людей. Лук – это растение. Значит, растение – это оружие древних людей.

7. Определите, какие принципы употребления имен нарушены в следующих контекстах:

• Морковь пишется с мягким знаком. Морковь – это овощ. Значит, овощ пишется с мягким знаком.

• Материя – это философская категория для обозначения объективной реальности, данной нам в ощущении. Бабушке не хватило материи на фартук. Значит, бабушке не хватило философской категории для обозначения объективной реальности на фартук.

8. Являются ли правильными следующие ограничения понятий:

• Человек, потерявший паспорт – человек, живущий в соседней квартире.

• Человек – человек, обучающийся в учебном заведении – школьник.

• Дорога – автомагистраль – Ленинградское шоссе.

• Четное число – число, которое делится на 4

• Староста – староста курса – староста группы

• Компьютер – персональный компьютер

9. Являются ли правильными следующие классификации или нет? К каким видам они относятся? Если классификация неправильная, какие ошибки допущены?

• Транспорт делится на сухопутный, водный и воздушный. Сухопутный – на железнодорожный, автомобильный и трубопроводный. Водный – на морской и внутренний водный.

• «В тех случаях, когда национальные (этнические) и политические границы совпадают, образуются однонациональные государства; примером могут служить Польша и Япония. Некоторые страны, приближаясь к типу однонациональных, имеют какую-то долю национальных меньшинств, как, например, Болгария. Существуют также двунациональные (Чехословакия, Бельгия, Канада) и, наконец, многонациональные государства – Югославия, Индия и др.»

• Зеркала делятся на плоские и сферические; сферические зеркала бывают вогнутые и выпуклые.

10. Укажите, какие приемы, сходные с определением, использованы в следующих текстах:

• «Банкет-фуршет» в переводе с французского означает «на вилку», и действительно основным прибором во время еды на банкете-фуршете является вилка... На банкете гостям представляется свободный выбор места в зале. Гости сами выбирают блюда и напитки, расставленные на столе, едят и пьют стоя за фуршетным столом или около него. В любое

время они могут уйти, не дожидаясь окончания банкета и не прощаясь с хозяевами»

- Маленькая рыбка сказала морской королеве: «Я постоянно слышу о море, где оно – я не знаю». Морская королева ответила: «Ты живешь, движешься, обитаешь в море. Море и вне тебя и в тебе самой. Ты рождена морем, и море поглотит тебя после смерти»

11. Действие происходит на острове рыцарей и лжецов. Первые говорят только правду, вторые только лгут.

Некто говорит: «Я лжец, а мой друг – не лжец». Кто есть кто?

12. Условия. В карманах у братьев близнецов Труляля и Траляля игральные карты либо только красной масти, либо только черной масти. Тот, у кого карта красной масти говорит правду.

«Либо я – Траляля, либо у меня в кармане карта черной масти»

13. Сформулируйте две дилеммы, стоящие перед Марией Кюри

«Быстрое продвижение немцев ставит перед Мари вопрос совести: ехать ли ей в Бретань к дочерям или остаться в Париже? А в случае угрозы столице со стороны захватчиков должна ли она уходить вместе с отсыпавшимися санитарными службами?»

Мари спокойно взвешивает все за и против и принимает решение: что бы ни случилось, она останется в Париже. Ее удерживает в Париже не только предпринятое ею благо начинание. Она думает о лаборатории, о точных приборах, хранящихся на улице Кювье, о новых кабинетах на улице Пьера Кюри. «Если я буду там, – убеждает она себя, – немцы не осмелятся, пожалуй, разграбить их. Если же я уеду, все пропадет»

Она рассуждает так, несколько лицемеря, чтобы найти логическое оправдание инстинкту, который руководит ею. Упрямой, стойкой Мари не по душе бегство. Трусить – значит играть на руку врагу. «Ни за что на свете не доставила бы она удовольствия победителю войти в брошенную лабораторию Кюри. Она веряет своему шуруну Жаку дочерей, подготовив их к разлуке».

(Кюри Е. Мария Кюри)

14. Постройте прямое или косвенное подтверждение для каждого тезиса:

- Человек желает счастья.
- Ни одно преступление не должно оставаться не раскрытым.
- В слове «мышление» ударение делается на втором слоге.

15. Проанализируйте каждое из следующих рассуждений и выясните, является ли оно аргументацией или критикой или нет, если является, то установите его состав и вид, проверьте соблюдение правил.

«Некоторые философы мне бросают: «Бог вечен, бесконечен, всемогущ: значит, он мог воспрепятствовать злу и не дать ему проникнуть в свое восхитительное творение».

Друзья мои, будьте осторожны: если он это мог, но не сделал, значит, вы объявляете его злым, делаете его нашим преследователем, палачом, но не нашим богом... Могущество его весьма велико, но кто сказал нам, что оно безгранично? Ведь творения его свидетельствуют нам об обратном, и единственным средством, остающимся нам для его оправдания, является признание, что мощи его не хватило для торжества над физическим и моральным злом. Право, я предпочитаю поклоняться ограниченному богу, чем злему».

(Вольтер. Философские сочинения)

16. Проанализируйте, являются ли данные рассуждения аргументацией или критикой, и охарактеризуйте их:

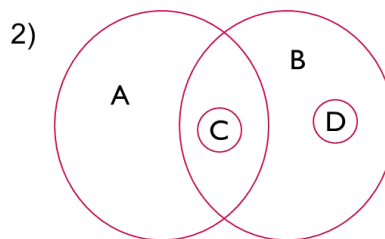
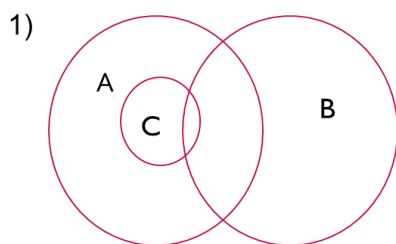
- Какой-то человек сказал: «Тогда я солгал». Если это правда, то данный человек является лгуном, но если он сознался в своей лжи, то он сказал правду и его нельзя назвать лгуном. Следовательно, человек, который солгал, не является лгуном.

- Если бы марсианские моря представляли собой покровы обычной растительности, то они не отличались бы такой же гладкостью, как и светлые пространства – пустыни, а имели бы характерную для растительности изрезанную поверхность. Согласно многим наблюдениям, марсианские моря отличаются такой же гладкостью, как и светлые пространства – пустыни. Следовательно, они не представляют собой покров обычной растительности.

17. Определите отношения между категорическими суждениями:

- «В отдельные дни августа шел дождь»; «Ни один день августа не был дождливым».
- «Некоторые цветы – розы»; «Все цветы розы».

18. Подберите понятия, отношения между которыми изображаются кругами Эйлора так:



19. В каких отношениях находятся следующие пары суждений,

запишите их формулы (SAP, SEP, SIP, SOP)?

- Рыба живут в воде. Некоторые рыбы не живут в аквариуме.
- Некоторые россияне согласны с присоединением Крыма. Некоторые россияне не согласны с присоединением Крыма.
- Все люди любят кушать бананы. Ни один человек не любит кушать бананы.
- Некоторые люди ждут своей судьбы. Все люди ждут своей судьбы

20. В каком случае вывод по аналогии будет более достоверным и почему?

- Направление ветра не переменялось, поэтому завтра, как и сегодня, будет дождливо.
- Иванов на протяжении первого курса был нерадивым студентом, поэтому на втором курсе он будет учиться так же плохо, как и на первом.
- Новая книга этого автора будет пользоваться таким же успехом, как и предыдущая, поскольку посвящена той же теме – знакомству с «гламурной» жизнью Москвы
- Москвичи предпочитают метро всем другим видам общественного транспорта. Значит, и жители Лиссабона предпочитают метро всем другим видам общественного транспорта.
- «Раньше в китайских банках, кроме обычного набора шарантий, требуемых банком, клиента еще подвергали проверке через гадалщика...его деятельность можно охарактеризовать, как работу профессионального психолога. Гадалщик, глядя на клиента, «вживается» в него: «Он – это я. Я – это он. Теперь посмотрим, что я вот с этой физиономией делаю в банке? Вот у меня такой взгляд... Такие губы... – Вывод: это жулик».

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Информационные технологии в менеджменте»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5.МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	10
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	12

I. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Информационные технологии в менеджменте» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Изучение дисциплины «Информационные технологии в менеджменте» 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 в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью дисциплины «Информационные технологии в менеджменте» 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.

2. 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	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ	ОПК-5	ОПК-5.2 Управляет крупными массивами данных и осуществляет их интеллектуальный анализ	использовать компоненты информационно-технологий; комплекс программных продуктов по обработке информации и сервисных средств	определять компоненты информационных технологий	формировать информационное окружение для эффективной управленческой деятельности	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.		ОПК-6.1 Знает принципы работы современных информационных технологий и программных средств	Знать принципы работы современных информационных технологий и программных средств	понимать принципы работы современных информационных технологий и программных средств	применять принципы работы современных информационных технологий и программных средств	
		ОПК-6.2. Использует современные информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности	перечень информационных технологий в менеджменте для управления проектами	использовать информационные технологии в менеджменте для управления проектами	Применения информационных технологий для управления проектами	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Понятие информационной технологии (ИТ) как основы эффективного менеджмента.	1					1				25	Отчет по лабораторному практикуму /25
Тема 2. Обеспечивающие информационные технологии.	1					1				25	Отчет по лабораторному практикуму /25
Тема 3. Функциональные информационные технологии.	1					1				25	Отчет по лабораторному практикуму /25
Тема 4. Функциональная технология электронного документооборота.	1					1				25	Отчет по лабораторному практикуму /25
Всего:	4					4				100	100
Контроль, час											Зачет
Объем дисциплины (в академических часах)	108										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	3										

4. СОДЕРЖАНИЕ 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.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе преподавания дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, лабораторные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

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

Лекция – это монологическое изложение основных теоретических положений учебного материала, который предварительно систематизирован и последовательно представлен аудитории

преподавателем. Содержание излагаемого материала изложено в виде тезисов в рабочей программе дисциплины, поэтому в случае пропуска студентом лекции он может познакомиться с основными дидактическими единицами данной темы и изучить их самостоятельно.

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера. 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 по выполнению лабораторных практикумов

Лабораторные практикумы выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступить 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.

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 «Информационные технологии в менеджменте» 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.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
<i>Тема 1. Понятие информационной технологии (ИТ) как основы эффективного менеджмента.</i>	Предметная (ПТ) и информационная технологии	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Отчет по лабораторному практикуму
<i>Тема 2. Обеспечивающие информационные технологии.</i>	Технологии электронного взаимодействия. Технологии хранилищ данных. Технологии аналитической обработки данных.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Отчет по лабораторному практикуму
<i>Тема 3. Функциональные информационные технологии.</i>	Формирование ФИТ посредством синтеза обеспечивающей и предметной технологий.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Отчет по лабораторному практикуму
<i>Тема 4. Функциональная технология электронного документооборота.</i>	Технология Workflow. Технологии систематизации, хранения и поиска ЭД	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Отчет по лабораторному практикуму

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Сяглова, Ю. В. Управление бизнесом в условиях цифровой экономики : учебник / Ю. В. Сяглова, Т. П. Маслевич, Н. Б. Сафронова. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 320 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720387>
2. Управление персоналом : учебное пособие : [12+] / авт.-сост.

А. И. Коломиец. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 176 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=683095>

Дополнительная литература:

3. Каган, О. Ф. Информационные технологии в бизнесе : учебное пособие / О. Ф. Каган, А. А. Шульгина. — Минск : БГУФК, 2023. — 155 с. — ISBN 978-985-569-671-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/405005>

4. Смелик, Н. Л. Информационные технологии в управлении: практикум для обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент : учебное пособие / Н. Л. Смелик. — Санкт-Петербург : СПбГАУ, 2023. — 94 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/406241>

6.2 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/
4.	Сайт компании Intersoft Lab.	http://iso.ru/ru/
5.	Сайт компании «ИнтерТраст».	http://www.intertrust.ru/
7.	Сайт Свободное программное обеспечение и новые информационные технологии.	http://pro-spo.ru/cloud-technology
8.	Сайт Информационный менеджмент.	http://www.manageweek.ru/maws-171-1.html

6.3 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 Института.

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО

КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Лабораторный практикум	25-18 – доклад содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) даны исчерпывающие ответы на вопросы представителей других команд; 17-10 – доклад содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов, лидером команды (микро-группы) даны краткие ответы на вопросы представителей других команд; 9-5 – доклад содержит только часть ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд; 4-0 – доклад не содержит ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к лабораторным практикумам:

Задание № 1.

Создайте текстовый документ, оформите его в соответствии с заданием, выданным преподавателем

Задание № 2.

Создайте таблицу продажи товаров за день, подведите итог продаж, оформите таблицу в соответствии с заданием, выданным преподавателем.

Задание № 3.

Проведите поиск информации в интернете в соответствии с заданием, выданным преподавателем.

Задание № 4.

Постройте график динамики продаж товаров в соответствии с заданием, выданным преподавателем.

Задание № 5.

Проведите анализ потребления электроэнергии за месяц в соответствии с заданием, выданным преподавателем.

Задание № 6.

Используя ресурсы Интернета проведите сравнение двух функциональных технологий в соответствии с заданием, выданным

преподавателем.

Задание № 7.

Используя ресурсы Интернета составьте сравнительную таблицу современных средств информационного взаимодействия.

Задание № 8.

Используя ресурсы Интернета ознакомьтесь с облачной технологией электронного документооборота.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения 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. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 - 89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Раскройте 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 КРІ.
11. Опишите 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 ИТ 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.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Цифровая трансформация в менеджменте»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	7
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	11
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	12

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Цифровая трансформация в менеджменте» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

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 и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель изучения дисциплины:

Является возможность 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 изучения дисциплины:

- формирование знаний, умений и навыков работы в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;
- формирование знаний нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности;
- формирование умений выполнять поиск и анализ нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности;
- развитие навыков применения нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности;
- формирование знаний основ количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, методы построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления;

- формирование умений выбирать и анализировать экономические, финансовые и организационно-управленческие модели путем их адаптации к конкретным задачам управления
- развитие навыков построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления;
- формирование знаний основ функционирования системы внутреннего документооборота, баз данных и информационного обеспечения;
- формирование умений анализировать информацию о функционировании системы внутреннего документооборота организации, ведения баз данных по различным показателям и формирования информационного обеспечения участников организационных проектов;
- развитие навыков применения программных средств для анализа информации о функционировании системы внутреннего документооборота организации, ведения баз данных по различным показателям и формирования информационного обеспечения;
- 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.

2. 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	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			знать	уметь	иметь практический опыт	
Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1	УК-1.1 Использует различные цифровые средства, позволяющие во взаимодействии с другими людьми достигать поставленных целей в цифровой среде	Цифровые сервисы для взаимодействия с другими людьми для решения учебных задач	Использовать цифровые сервисы для взаимодействия с другими людьми для решения учебных задач	Использования цифровых сервисов и программных продуктов для взаимодействия с другими людьми для решения учебных задач	Лекции Лабораторные практикумы <u>Самостоятельная работа</u>
		УК-1.2 Ставит себе образовательные цели под возникающие жизненные задачи, подбирает способы решения и средства развития (в том числе с использованием цифровых средств) других необходимых компетенций	Средства и платформы (в том числе цифровые) для обучения и достижения образовательных целей	Использовать доступные средства и способы для развития, достижения образовательных целей	Продуктивное использование средств, сервисов, платформ для собственного развития, обучения и достижения образовательных целей	
		УК-1.3 Генерирует новые идеи для решения задач цифровой экономики, абстрагируется от стандартных моделей: перестраивает сложившиеся способы решения задач, выдвигает альтернативные варианты действий с целью выработки новых оптимальных алгоритмов	Методы анализа профессиональной информации	Использовать прикладное программное обеспечение для анализа информации	Анализа описаний цифровых платформ и экосистем	
		УК-1.4 Находит источники информации и данные, воспринимает,	Цифровые сервисы для поиска профессиональной	Использовать цифровые сервисы для поиска	Использования цифровых сервисов и программных	

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			знать	уметь	иметь практический опыт	
		анализирует, запоминает и передает информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач	информации	профессиональной информации	продуктов для поиска профессиональной информации	
		УК-1.5 Находит, критически оценивает информацию, ее достоверность, строит логические умозаключения на основании поступающих информации и данных	Источники профессиональной информации	Извлекать данные из источников информации	Использования цифровых сервисов и программных продуктов для поиска и преобразования информации	
Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10	УК-10.1. Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели формы участия государства в экономике	Предпосылки цифровой трансформации	Выявлять тенденции цифровой трансформации	Анализа стратегий цифровой трансформации организаций	Лекции Лабораторные практикумы Реферат <u>Самостоятельная работа</u>
Способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ	ОПК-5	ОПК-5.1 Использует современные информационные технологии и программные средства при решении задач профессиональной деятельности	Информационные технологии и программные средства для решения профессиональных задач	Разрешать профессиональные задачи с привлечением современных информационных программ, технологий	Успешного решения задач профессиональной деятельности с использованием актуальных информационных программ, технологий	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА	
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической			
Очно-заочная форма												
Тема 1. Концептуальные и программные основы цифровой трансформации	1					1				25	Отчет по лабораторному практикуму /25	
Тема 2. Цифровые инструменты в менеджменте	1					1				25	Отчет по лабораторному практикуму /25	
Тема 3. Цифровые инструменты гибкого проектного управления	1					1				25	Отчет по лабораторному практикуму /25	
Тема 4. Основные направления цифровой трансформации в менеджменте	1					1				25	Отчет по лабораторному практикуму /25	
Всего:	4					4				100	100	
Контроль, час											Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	108											
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	3											

4. 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».

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).

Тема 3. Цифровые инструменты гибкого проектного управления

Цифровая инфраструктура. Цифровая культура в организации (гибкое проектное управление). Управление экосистемой. Нормативное регулирование цифровых систем.

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.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, лабораторный практикум, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

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/зачету/зачету с оценкой.

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

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

Методические указания для обучающихся по выполнению лабораторных практикумов

Лабораторные практикумы выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

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 (отчет).

При подготовке отчета: изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, шрифт Times New Roman, размер – 14, выравнивание по ширине, отступ первой строки – 1,25, междустрочный интервал – 1,5, правильное оформление рисунков (подпись, ссылка на рисунок в тексте).

При подготовке презентации: строгий дизайн, минимум текстовых элементов, четкость формулировок, отсутствие грамматических и

синтаксических ошибок, воспринимаемая графика, умеренная анимация.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

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

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

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

Работа с литературой (конспектирование)

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

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

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

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

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. Концептуальные и программные основы цифровой трансформации	Национальная программа «Цифровая экономика».	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета	Отчет по лабораторному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
Тема 2. Цифровые инструменты в менеджменте	Аддитивные технологии (современные производственные технологии).	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета	Отчет 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	Отчет по лабораторному практикуму
Тема 4. Основные направления цифровой трансформации в менеджменте	Российский и зарубежный опыт цифровой трансформации в менеджменте.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета	Отчет по лабораторному практикуму

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Барнагян, В. С. Менеджмент и цифровые трансформации : учебное пособие : [16+] / В. С. Барнагян ; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2022. – 172 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=700206>

2. Грибанов, Ю. И. Цифровая трансформация бизнеса : учебное пособие / Ю. И. Грибанов, М. Н. Руденко ; Пермский государственный национальный исследовательский университет. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 214 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720297>

Дополнительная литература:

1. Мансуров, Г. З. Право цифровой безопасности : учебник : [16+] / Г. З. Мансуров. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 148 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=687364>

2. Калаврий, Т. Ю. Инструменты цифровой экономики : учебное пособие : [16+] / Т. Ю. Калаврий, О. В. Гордячкова ; Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова. – Москва : Мир науки,

2022. – 129 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=702307>

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

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

6.3 Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-

образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логинком (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Лабораторный практикум	25-18 – доклад содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) даны исчерпывающие ответы на вопросы представителей других команд; 17-10 – доклад содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов, лидером команды (микро-группы) даны краткие ответы на вопросы представителей других команд; 9-5 – доклад содержит только часть ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд; 4-0 – доклад не содержит ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к лабораторным практикумам

Лабораторный практикум №1. Работа с графическими редакторами.

Задание: Изучить возможности различных графических редакторов. Разработать графический объект (логотип, знак, визитку, картинку) в различных графических редакторах.

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

Лабораторный практикум №2. Работа с программами-переводчиками

Задание:

Изучить несколько программ-переводчиков

Для подготовленного многостраничного (2-3 стр.) документа, содержащего текст на английском языке (немецком или французском),

выполнить перевод в программах переводчиках в режиме on-line.

Сравнить программы-переводчики по качеству перевода.

Оформить отчет по выполненной работе, описать технологию работы.

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

Задание:

Разработать полноценный (трех разворотный буклет) информационный материал с графикой

Оформить отчет по выполненной работе, описать технологию работы.

Лабораторный практикум №4. Работа с информационно-поисковой системой

Задание

Изучить возможности нескольких поисковых систем, оценить объемы информационной базы информационно-поисковых систем.

Создать информационные запросы по одной из предложенных тем.

Оформить отчет по выполненной работе, описать технологию работы.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения 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	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»

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
результате освоения дисциплины	– менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задание 1 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 Р, А, В, С и D. Президент банка Р имеет 3 голоса, вице-президенты А и В – по 2 голоса, остальные члены совета директоров – по одному голосу. Правило принятия решений – минимум 5 голосов «за». Известно, что вице-президенты А и В в силу определенных причин никогда не голосуют за одно решение. Найдите индексы Банцафа для каждого члена совета директоров.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Экономическая теория»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	1
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	10
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	14
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	17

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Экономическая теория» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Дисциплина «Экономическая теория» формирует у обучающихся экономический образ мышления, обеспечивающий осознанное понимание сущности экономических процессов, рациональное поведение в условиях рыночных отношений и эффективное использование полученных знаний в практической деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 и 2 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых умений и навыков экономического анализа на микро – и макроуровне, а также экономического мышления, способствующего компетентностному подходу при принятии решений в профессиональной деятельности.

Задачи изучения дисциплины:

- уметь интерпретировать современные концепции в области экономической теории и научиться использовать знание источников экономических теорий при принятии оптимальных решений на различных уровнях хозяйствования;

- научиться вырабатывать собственную позицию по актуальным теоретическим проблемам экономической науки и ее практическим приложениям в области экономической политики и развития предпринимательства;

- решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе знаний особенностей развития и функционирования экономики, ее механизмов и инструментов;

- научиться применять в практической деятельности основные методы, способы и показатели экономического анализа для оценки и прогнозирования состояния экономики и собственного бизнеса.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	ОПК-1	ОПК-1.1. Решает задачи управления на стратегическом, тактическом и оперативном уровне на основе понимания сущности функций и методов менеджмента, экономической теории, экономики и финансов организации	базовые принципы функционирования экономики, основные понятия, категории и инструменты микро- и макроэкономики; базовые микро- и макроэкономические экономические модели, законы и тенденции, действующие на уровне национальной экономики	выявлять экономические проблемы при анализе конкретных ситуаций на микро- и макроуровне, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты в рамках профессиональной деятельности	формулирования сущности, причин и путей решения экономических проблем на микро- и макроуровне при анализе конкретных проблем для решения управленческих задач	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА	
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки			
Очно-заочная форма												
1 семестр												
Тема 1. Введение в экономику. Базовые понятия экономической теории.	2		2							22	Отчёт по практикуму по решению задач/25	
Тема 2. Основы теории спроса и предложения	2		4							22	Отчёт по практикуму по решению задач/25	
Тема 3. Поведение потребителя в рыночной экономике	2		2							22	Отчёт по практикуму по решению задач/25	
Тема 4. Фирма как экономический субъект. Издержки и результаты производства фирмы	2		4							22	Отчёт по практикуму по решению задач/25	
Всего:	8		12							88	100	
Контроль, час	36										Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	144											
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	4											
2 семестр												
Тема 5. Типы рыночного взаимодействия экономических субъектов	2		2							25	Отчёт по практикуму по решению задач/25	
Тема 6. Рынки факторов производства: рынок труда, капитала и земли	2		4							25	Отчёт по практикуму по решению задач/25	
Тема 7. Основные макроэкономические проблемы и показатели	2		2							23	Отчёт по практикуму по решению задач/25	
Тема 8.	2		4							24	Отчёт по	

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Экономический рост и макроэкономическая нестабильность											практикуму по решению задач/25
Всего:	8		12							97	100
Контроль, час	27										Экзамен
Объем дисциплины (в академических часах) /сем	144										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	4										
Всего:	16		24							185	100 * 2
Контроль, час	63										Экзамен*2
Объем дисциплины (в академических часах) /за 2 сем.	288										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	8										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Введение в экономику. Базовые понятия 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. Методы экономической теории. 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.

Тема 2. Основы теории спроса и предложения.

Понятие спроса и предложения, величины спроса и величины 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. 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.

Тема 3. Поведение потребителя в рыночной экономике.

Причины и факторы, обуславливающие поведение потребителя. Полезность экономического блага, общая и предельная полезность. Максимизация полезности как целевая функция потребления. 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 4. Фирма как экономический субъект. Издержки и результаты производства фирмы.

Понятие фирмы как организационной формы предпринимательства и участника микроэкономических рынков. Классификация фирм: по размеру, по форме собственности, по юридической форме, по типу внутренней структуры управления. Экономические и неэкономические цели фирмы. Ограничения деятельности фирмы: технологические, финансовые, со стороны государства и со стороны конкурентов.

Плюсы и минусы масштабов деятельности фирмы. Внешняя и внутренняя среда фирмы.

Производство, производственная функция. Трансформационные и трансакционные издержки. Факторы и издержки производства. Понятие альтернативных издержек. Явные и неявные издержки. Постоянные и переменные издержки. Средние и предельные издержки. Амортизация. 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. Взаимосвязь кривых общего, предельного и среднего продуктов.

Доходы фирмы: валовые и чистые доходы (выручка). Понятие прибыли: бухгалтерская, экономическая прибыль, нормальная прибыль. Способы максимизации прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах. Методы максимизации прибыли. Валовые выручка и валовые издержки. Показатели эффективности деятельности фирмы.

Тема 5. Типы рыночного взаимодействия экономических субъектов.

Конкуренция ценовая и неценовая. Рыночные структуры: сущность, виды, критерии разграничения. Причины образования несовершенных рынков и конкурентов.

Фирма как совершенный конкурент. Спрос, предложение, цена, доход и прибыль в условиях чистой конкуренции. Издержки и прибыль конкурентной фирмы в краткосрочном и в долгосрочном периодах. Состояние равновесия фирмы совершенного конкурента в краткосрочном и в долгосрочном периодах.

Специфика экономической эффективности в условиях совершенной конкуренции.

Понятие монополии, характерные черты монополии, виды монополии: простая, чистая и естественная монополия. Издержки, цены, доход, предложение и спрос в условиях чистой монополии. Правила

максимизации прибыли и минимизации убытков чистым монополистом. Ценовая дискриминация. Общественные издержки монопольной власти. Х-неэффективность. Индекс монопольной власти Лернера. Индекс Герфиндаля – Хиршмана. Специфика экономической эффективности в условиях монополии.

Понятие и основные черты олигополии. Виды олигополии. Издержки, цены, предложение и спрос в условиях олигополии. Дуополия Курно. Модель ломаной кривой спроса. Модель тайного ценового соглашения. Модель ценового лидерства. Модель цены «издержки плюс». Специфика экономической эффективности в условиях олигополии.

Монополистическая конкуренция - сущность и элементы. Издержки, цены, предложение и спрос в условиях монополистической конкуренции. Особенности равновесия в долгосрочном периоде для монополистической конкуренции. Ценовая дискриминация.

Специфика экономической эффективности в условиях монополистической конкуренции. Барьеры входа и выхода в отрасли.

Тема 6. 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. 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.

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 7. Основные макроэкономические проблемы и показатели.

Предмет и объект макроэкономики. Основные макроэкономические проблемы. Макроэкономическая политика как основа регулирования макроэкономических процессов. Инструменты макроэкономической политики. Особенности макроэкономической политики в условиях

российской экономики.

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.

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). 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 8. Экономический рост и макроэкономическая нестабильность.

Понятие экономического роста. Предпосылки и факторы экономического роста. Типы экономического роста: интенсивный, экстенсивный, смешанный. Взаимосвязь экономического роста, сбережений и инвестиций.

Измерение экономического роста. Способы количественного и качественного выражения темпов и результатов экономического роста.

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. Антикризисная политика государства.

Понятие инфляции. Измерение инфляции. Источники инфляции. Виды инфляции. Инфляция спроса и предложения. 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.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, практикум по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

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

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

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

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

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

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

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач.

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

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

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы

дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;

- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

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

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

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

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

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

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

Работа с литературой (конспектирование)

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

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

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

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

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

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

**Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках
изучения дисциплины**

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Введение в экономику. Базовые понятия экономической теории</i>	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.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 2. Основы теории спроса и предложения</i>	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.		
<i>Тема 3. Поведение потребителя в рыночной экономике</i>	ПЭффекты индивидуального спроса и потребительские риски. Эффекты дохода и замещения. Эффект Гиффена. Эффект Веблена. Эффект сноба. Эффект присоединения к большинству.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 4. Фирма как экономический субъект. Издержки и результаты производства фирмы</i>	Понятие прибыли: бухгалтерская, экономическая прибыль, нормальная прибыль. Способы максимизации прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах. Методы максимизации прибыли. Валовые выручка и валовые издержки. Показатели эффективности деятельности фирмы.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 5. Типы рыночного взаимодействия экономических субъектов</i>	Ценовая дискриминация. Специфика экономической эффективности в условиях монополистической конкуренции. Барьеры входа и выхода в отрасли.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 6. Рынки факторов производства: рынок труда, капитала и земли</i>	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	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к	Отчет по практикуму по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
	существования земельной ренты. Виды земельной ренты. Цена земли и других природных ресурсов как капитализированная рента.	практикуму по решению задач	
Тема 7. Основные макроэкономические проблемы и показатели	Отражение первичных и вторичных доходов в СНС. Валовой национальный доход (ВНД). 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.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 8. Экономический рост и макроэкономическая нестабильность	Виды безработицы: фрикционная, структурная, циклическая, технологическая. Инфляция и безработица. Закон Оукена. Роль активных мер государства по регулированию рынка труда.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Экономическая теория : учебник : [16+] / В. М. Агеев, А. А. Кочетков, В. И. Новичков [и др.] ; под общ. ред. А. А. Кочеткова. – 8-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 696 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710935>

2. Купрещенко, Н. П. Экономическая теория : учебник / Н. П. Купрещенко. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 414 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720365>

Дополнительная литература:

3. Войтов, А. Г. Экономическая теория : учебник / А. Г. Войтов. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 390 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720366>

4. Николаева, И. П. Экономическая теория : учебник / И. П. Николаева. – 6-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 330 с. : ил., табл.,

граф. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке.
– URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=699340>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1	Министерство экономического развития РФ	http://www.economy.gov.ru/
2	Бюро экономического анализа	http://www.beafnd.org/
3	Экономическая Экспертная Группа	http://www.eeg.ru
4	50 лекций по микроэкономике	http://50.economicus.ru
5	Федеральная служба государственной статистики	http://www.gks.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);

• ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логинот (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)

- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ»
<https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации
<http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикум по решению задач	25-18 – доклад содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) даны исчерпывающие ответы на вопросы представителей других команд; 17-10 – доклад содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов, лидером команды (микро-группы) даны краткие ответы на вопросы представителей других команд; 9-5 – доклад содержит только часть ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд; 4-0 – доклад не содержит ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные задания к практикуму по решению задач:

Кейс 1. Против монополии Facebook выступили 48 штатов. Удастся ли им расколоть IT-гиганта?

*Источник: Деловой портал BFM.ru: <https://www.bfm.ru/news/460228>
10 декабря 2020*

Генеральные прокуроры 48 штатов и Федеральная комиссия по торговле США (ФТК) подали антимонопольные иски против Facebook. Компанию обвиняют в том, что она использует в отношении своих менее крупных конкурентов стратегию «купи или закопай».

«Более десяти лет Facebook использовал свою доминирующую позицию и монопольные прибыли, чтобы задавить конкурентов и устранить конкуренцию. Масштабные денежные и информационные ресурсы компании позволяли ей уничтожать или ослаблять тех, кого она считала угрозой», — так предполагаемые грехи титана Кремниевой долины на пресс-конференции описала Летиция Джеймс, генпрокурор Нью-Йорка — одного из 48 штатов, присоединившихся к антимонопольной кампании против Facebook.

Коалиция генпрокуроров и, в отдельном иске, ФТК США требуют от

компании не только прекратить подавление конкуренции, но и продать свои крупные активы, в том числе Instagram и WhatsApp. Для устранения конкурентов, говорит обозреватель CNN Джон Воз, Facebook использует стратегию Buy — Deny — Apply, то есть «Покупай — Лишай — Повторяй»:

«Когда купить компанию не получается, Facebook может лишить конкурента доступа к своим данным. Когда вы быстро регистрируетесь где-то через свой Facebook, соцсеть отдает сайту информацию о вас. Но это также дает ей власть над партнерами. Как только Twitter представил видеосервис Vine, Facebook тут же закрыл для платформы доступ к своим данным. Причем известно, что решение принял лично Марк Цукерберг — и пользователи Vine лишились возможности приглашать на сервис своих друзей из Facebook. Целый ряд компаний, которых Facebook воспринял как угрозу, внезапно обнаружил, что они этого доступа лишены и многие из этих компаний больше не существуют. Если же не получается ни купить конкурента, ни лишить его доступа к данным, Facebook просто копирует уникальные функции сервиса. Например, Snapchat. Сообщалось, что Цукерберг хотел купить компанию за 3 млрд долларов, но владельцы отказались. И тогда Facebook просто воспроизвел ключевую функцию Snapchat — и молодой платформе никогда полностью не оправиться от такого удара».

В Facebook с позицией многочисленных истцов не согласны. Как заявила вице-президент компании Дженнифер Ньюстед, пользователи и рекламодатели выбирают продукты экосистемы не из-под палки, а потому, что они представляют для них наибольшую ценность. Представитель соцсети добавила, что власти США и Евросоюза сами же подтвердили легальность сделок по поглощению Instagram и WhatsApp, а теперь в Вашингтоне хотят все переиграть. По мнению Ньюстед, у бизнеса от этого «пойдут мурашки по коже», ведь теперь ни одна сделка не может считаться окончательной.

Насколько сильным аргументом это станет в суде, не ясно. В беседе с CNN экс-глава Федеральной торговой комиссии США Уильям Ковачич заявил, что он не знает правил, которые бы не позволили ведомству пересмотреть свое решение по прошествии времени. О перспективах иска рассуждает главный редактор IT-портала The Verge Нилай Пател в эфире CNBC:

«Я думаю, что они поступали умно. Безусловно, Марк Цукерберг абсолютно гениально умеет замечать угрозы для его компании и устранять их. В июле наш портал опубликовал внутреннюю переписку компании о подготовке поглощения Instagram. В ней Цукерберг прямо говорил своим подчиненным, что главное в конкурентах — это то, что «их всегда можно купить». И он правильно понимает, что главную угрозу для его компании представляет не прямая конкуренция, а новый пользовательский опыт. Было разумно с этим бороться, но это все равно является подавлением конкуренции. И теперь главное для Facebook — доказать, что он не

перешел некую грань. Даже при том, что все указывает на то, что они знали, что делают».

В октябре схожий иск против другого IT-гиганта подали Минюст США и власти 11 штатов. Ответчиком стал Google. По версии истцов, компания подавляла конкуренцию ради сохранения доминирующей позиции на рынке поиска. Стартовая позиция защиты звучала почти идентично заявлениям Facebook: пользователи выбирают продукты Google по своей воле.

Каким бы ни был исход дел в отношении двух гигантов IT-индустрии, история станет знаковой. Американские СМИ чуть ли не в каждом материале на эту тему вспоминают антимонопольный процесс против Standard Oil. В 1911 году компания была признана незаконной монополией и расколота, но наследники империи Рокфеллера — ExxonMobil, Chevron и BP — остаются ключевыми игроками на нефтяном рынке.

Вопросы:

1. О какой рыночной структуре идет речь в данной статье?
2. Каким образом в данной компании применяют стратегию Buy – Deny – Apply? Что по мнению основателя компании, представляет главную угрозу для компании?
3. Какие требования выдвигают генеральные прокуроры и Федеральная комиссия по торговле США к данной компании?
4. Как вы думаете, если иск будет удовлетворен, то потребители выиграют от этого или проиграют? Каким образом действия компании наносят ущерб конкуренции?
5. Какие аргументы в защиту своей компании называет вице-президент компании?
6. Назовите, какие еще компании упоминаются в данной статье, которые подавляли конкуренцию?

Кейс 2. 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.

Задача № 1.

Если потребитель был готов, взвесив все свои возможности, заплатить 000 рублей за будильник, но, придя в магазин, обнаружил, что может купить его за 1000 рублей, то в это случае потребительский излишек составит 2000 рублей? Аргументируйте свой ответ.

Задача № 2.

Функция спроса имеет вид: $Q_d = 2000 - 2P$. При какой цене эластичность спроса по цене (E_d) составит -0,5?

Задача № 3.

В краткосрочном периоде фирма производит 400 единиц продукции. Средние переменные издержки составляют 3 ден. ед., средние постоянные – 0, 2 ден. ед. Определить общие издержки.

Задача № 4.

Прокомментируйте утверждение: «Увеличение предложения денег и увеличение государственных закупок оказывают одинаковое воздействие на динамику ВВП». Аргументируйте свой ответ.

Задача №5.

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) ЧНД 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 6.

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 7. Исходя из следующих данных, определить объем

предложения денег: денежная база $MB = 200$, норма банковских резервов – 0,1, отношение «наличность – депозиты» - 0,3.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и 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

1 семестр

Задания 1 типа

1. Законы спроса, функции и величина спроса.
2. Законы предложения, функции и величина предложения.
3. Эффекты спроса и предложения. Понятие виды и показатели эластичности.
4. Рациональный выбор и равновесие потребителя.
5. Виды издержек фирмы. Издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах.
6. Доходы фирмы и способы максимизации прибыли. Особенности максимизации прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах.
7. Соотношение конкуренции и рыночной власти в моделях рынка.
8. Типы конкурентных рынков продавцов и покупателей
9. Понятие и характерные черты чистой монополии. Правила

максимизации прибыли и минимизации убытков чистым монополистом.

10. Сущность и основные черты монополистической конкуренции. Издержки, цены, предложение и спрос в условиях монополистической конкуренции.

11. Понятие и основные черты олигополии. Модели поведения олигополии.

12. Особенности совершенного и несовершенного рынков труда. Графическая иллюстрация кривых спроса на труд и предложения труда.

13. Особенности несовершенных рынков труда. Рынки труда с монополистической и монополистической властью. Ситуация двусторонней монополии на рынке труда.

14. Соотношение конкуренции и рыночной власти в моделях рынка.

15. Какие причины возникновения безработицы вам известны? Перечислите виды безработицы. Как рассчитывается уровень безработицы?

16. Что представляет собой показатель ВВП? Перечислите методы расчета данного показателя.

17. Что представляет собой процесс инфляции? Каковы причины возникновения инфляционных процессов, и какие виды инфляции вы знаете, как рассчитывается уровень инфляции?

18. Какие виды экономических циклов вам известны? Назовите причины циклических колебаний в экономике.

19. Какие виды бюджетно-налоговой политики вам известны? Каким образом в экономике возникает эффект мультипликатора? Какие виды мультипликаторов вам известны?

20. В чем отличие дискреционной и не дискреционной фискальной политики? Перечислите и опишите встроенные стабилизаторы.

21. Опишите причины возникновения циклического дефицита государственного бюджета. Чем циклический дефицит отличается от структурного?

22. Какие виды кредитно-денежной политики вам известны? Опишите передаточный механизм кредитно-денежной политики.

23. Что такое экономический рост? Какие виды экономического роста вам известны? Какие модели экономического роста вы можете назвать, в чем их принципиальное различие?

24. Определите эффективность фискальной и монетарной экспансии в краткосрочном и долгосрочном периодах (задействуйте для доказательства модели AD-AS и IS-LM).

25. Какие меры антиинфляционной политики вы можете назвать? Назовите и опишите методы и инструменты кредитно-денежной политики государства.

Задания 2 типа

1. Справедливо ли утверждение, что распределительная функция цены выражается в ликвидации товарных излишков и дефицита?

Аргументируйте свой ответ.

2. 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.

3. Верно ли утверждение, что, если правительство устанавливает верхний предел для роста цен, то объем спроса и предложения данного товара всегда равны. Аргументируйте свой ответ.

4. Справедливо ли утверждение, что, объем продажи товаров первой необходимости резко возрастает, если их цены резко снижаются? Аргументируйте свой ответ.

5. 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?

6. Верно ли утверждение, что небольшие фирмы всегда менее эффективны, чем крупные. Аргументируйте свой ответ.

7. Справедливо ли утверждение, что, на конкурентном рынке в долгосрочном периоде экономическая прибыль фирмы равна нулю? А нормальная? Аргументируйте свой ответ.

8. 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.

9. В результате торговых санкций в страну X 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?

10. 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?

11. 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?

12. На практике картели и подобные им тайные соглашения трудно создавать и поддерживать длительное время. Указать верно, или неверно данное утверждение и обосновать ответ.

13. Зачем монополист прибегает к снижению цен? Ведь он, если он действительно монополист, заинтересован в максимально высокой цене? Ваш ответ?

14. Ценовая эластичность спроса зависит от спроса покупателей на другие товары. Укажите верно, или неверно данное утверждение.

Обоснуйте ответ.

15. Экономическая прибыль обычно превышает бухгалтерскую прибыль. Укажите верно, или неверно данное утверждение. Обоснуйте ответ

16. Прокомментируйте утверждение: «Увеличение предложения денег и увеличение государственных закупок оказывают одинаковое воздействие на динамику ВВП». Аргументируйте свой ответ.

17. 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.

18. 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.

19. Если наличность изымается из обращения и вкладывается в банк, означает ли это, что предложение денег сокращается? Аргументируйте ответ.

20. 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?

21. Прокомментируйте утверждение: «Если объем потребления низкодходной семьи превышает уровень ее дохода, то это означает, что ей свойственна высокая предельная склонность к потреблению». Аргументируйте свой ответ.

22. 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?

23. 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.

24. В условиях спада производства уровень инфляции может возрасти или снизиться? Аргументируйте свой ответ.

25. 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.)?

26. Если фактический объем производства равен потенциальному, то в экономике нет безработицы? Да или нет? Ответ аргументируйте.

27. Прокомментируйте утверждение: «Все люди в возрасте от 16 лет и старше относятся либо к категории занятых, либо к числу безработных». Аргументируйте свой ответ.

28. 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.

29. Назовите причины, по которым показатель ВВП не всегда точно характеризует благосостояние нации?

Задание 3 типа

Задание № 1.

Функция спроса $Q_d = 7 - P$; функция предложения $Q_s = -5 + 2P$, где Q_d – объем спроса, Q_s – 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.	Q_d, млн шт.	Q_s, 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
ТС	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 и реализует их по 36 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
ТС	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.

За конкретный период номинальная заработная плата в стране повысилась на 25%, а стоимость жизни – на 60%. Определите изменение уровня реальной заработной платы.

Задание № 9.

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 № 10.

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				

Ситуация	Изменение величины спроса	Изменение спроса	Изменение величины предложения	Изменение предложения
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 № 11.

Равновесная рыночная цена будет равна 1, если функция рыночного спроса будет иметь вид $Q_d = 3 - P$, а функция предложения: $Q_s = 2P$? Аргументируйте свой ответ.

Задание № 12.

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 № 13.

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 № 14.

Реальный ВВП увеличился в 1,2 раза, денежная масса выросла на 8%. Рассчитать изменения уровня цен при условии стабильности скорости оборота денег.

Ответ: снизится на 10%

Задание № 15.

Предположим, что в 1-м году (базисном) номинальный ВВП составил 500. Через 6 лет дефлятор ВВП увеличился в 2 раза, а реальный ВВП возрос на 40%. Сколько составил в этом случае номинальный ВВП через 6 лет?

Ответ: 1400

Задание № 16.

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.

Задание № 17.

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.

Задание № 18.

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?

Задание № 19.

Соотношение «наличность-депозиты» (сr) равно 10%, величина депозитов (D) составляет 100 млрд. руб. Чему равно предложение денег?

Ответ: 110 млрд.

Задание № 20.

Норма обязательных резервов равна 12%, избыточные резервы составляют 3% от суммы депозитов. Общая величина резервов равна 45 млрд. руб., а наличность – 1500 млрд. руб. Чему равен размер депозитов?

Ответ: 300 млрд.

Задание № 21.

Компания по производству шин, продает фирме, производящей автомобили, 4 шины общей стоимостью 400 долл. Другая компания продает автомобильной фирме плеер за 500 долл. Установив все это на машине, автомобильная фирма продает ее за 200 тыс. долл. Какова сумма будет включена при подсчете ВВП?

Ответ: 20 тыс.

Задание № 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 ВВП (в ден. ед.)?

а) 11500; б) 10500; в) 8500; г) 7500; д) 6500.

Ответ: общий вклад - 6500 ден. ед.

Задание № 23.

Фактический объем ВВП в данном году составил 2000 ден. ед., потенциальный объем ВВП - 2300 ден. ед. Естественный уровень безработицы равен 5%. Определите фактический уровень безработицы, если коэффициент Оукена равен 2,5%.

1) 7,5%; 2) 10,2%; 3) 11,4%; 4) 13,5%; 5) 15,0%.

Ответ: 10,2%.

Задание № 24.

Определите, во сколько раз в течение года обесценятся 1000 ден. ед., хранящихся в банке под 120% годовых, если темп инфляции в стране составляет 20% в месяц.

1) в 6 раз; 2) в 5,64 раза; 3) в 4,05 раза; 4) в 3,27 раза; 5) в 2,87 раза.

Ответ: $1,2^{12} = 8,9$ раза

Задание № 25.

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

2 семестр

Задание 1

1. Предмет экономической теории.
2. Методология экономической науки.
3. Основные школы и направления развития экономической мысли.
4. Блага и их классификация. Ресурсы. Безграничность потребностей.
5. Основные экономические проблемы общества.
6. Кривая производственных возможностей.
7. Рынок и условия его возникновения.
8. Типы рыночных структур. Общая характеристика.
9. Типы экономических систем.
10. Спрос и факторы, его определяющие. Парадокс Гиффена. Эффект Веблена.
11. Предложение и факторы, его определяющие.
12. Эластичность спроса.
13. Эластичность предложения.
14. Влияние государства на рыночное равновесие путем введения налогов и дотаций.
15. Конкуренция в рыночной экономике. Ценовая и неценовая конкуренция.
16. Монополизм. Виды монополий.
17. Товар и его свойства. Закон стоимости.

18. Деньги, и их виды. Теории денег.
19. Функции денег. Закон денежного обращения.
20. Структура и состав издержек.
21. Прибыль и ее функции.
22. Фирма в условиях совершенной конкуренции.
23. Рынок земли. Земельная рента. Цена земли.
24. Рынок рабочей силы. Труд и заработная плата.
25. Рынок капитала. Инвестиции. Ссудный процент.
26. Рынок труда. Виды и формы заработной платы.

Задание 2

1. Зачем экономисты выделяют спрос и предложение? Связанны ли в реальности эти две стороны рынка или их можно анализировать по отдельности?
2. В каких случаях равновесие на рынке совершенной конкуренции будет или не будет стабильным?
3. В чем заключается особенность паутинообразной модели рынка совершенной конкуренции? Как находится равновесная цена и равновесный объем продаж в статическом и динамическом случаях?
4. Какую роль играет параметр времени в достижении и удерживании равновесия на рынке?
5. В чем заключаются особенности: индивидуального и рыночного предложения? Всегда ли рыночный спрос и рыночное предложение является простой суммой соответственно индивидуальных спросов и предложений?
6. Изменение наклона линейных функций спроса и предложения?
7. В каких случаях невозможно достичь: Равновесия на рынке
8. Пересечения кривых спроса и предложения?
9. Каков экономический смысл подобных видов продуктов?
10. Какие виды эластичностей спроса и предложения используется в экономическом анализе?
11. Какая связь существует между ценовыми эластичностями спроса и предложения и коэффициентами линейных функций спроса и предложения?
12. Каким образом разные виды налоговой политики могут повлиять на конкурентное равновесие в кратко- и долгосрочном периодах?
13. Как формируются цены потребителя и производителя в условиях действия разного рода налогов?
14. Какова специфика рынков факторов производства вообще и рынка труда в частности?
15. Каким образом достигается равновесие на конкурентном рынке труда, если фирма-работодатель является конкурентной на товарном рынке; монополистом на товарном рынке?
16. Что такое предельная доходность фактора производства? Какую роль она играет в анализе рынка ресурса?

17. Каковы последствия возникновения монополии и монополии на товарном рынке для рынка труда; на самом рынке труда, для равновесного объема занятости и равновесной ставки заработной платы?

18. Каким образом профсоюзы могут оказать воздействие на рынок труда?

19. Почему отдельный работник, не вступая в профсоюз, может оказывать воздействие на рынок труда, и всегда ли это происходит?

20. При каких условиях ставка заработной платы на рынке труда, отличающемся от конкурентного, оказывается равной конкурентной? Какой в этих условиях будет величина занятости?

21. Как взаимосвязаны рынок продукта и рынок ресурса? Каким образом изменение совокупного спроса на труд может повлиять на долгосрочную функцию предложения продукта?

22. Какими экономическими показателями характеризуется циклическое развитие народного хозяйства.

23. Назовите проциклические, контрциклические и ациклические показатели экономической конъюнктуры.

24. Определите позицию кейнсианской школы относительно причин и механизма развития экономического цикла.

25. Какова роль механизма мультипликатора-акселератора в развитии экономического цикла?

Задание 3

1. Объясните, как каждый из перечисленных факторов влияет на положение кривой производственных возможностей:

а) средние экзаменационные оценки студентов вузов и учеников старших классов школ снижаются;

б) доля безработных снизилась с 9 до 6% численности рабочей силы;

в) расходы на оборону сокращаются, что позволяет государству тратить больше средств на здравоохранение;

г) новая технология повышает эффективность извлечения меди из руды.

2. Изобразить кривую спроса при условии, что 25 человек имеют резервную цену на товар равную 50 руб., а 26-й – 20 руб.

3. В приведенной ниже таблице представлены данные, характеризующие спрос и предложение на рынке товара X.

Цена товара, у.д.е.	Объем спроса, тыс. шт.	Объем предложения, тыс. шт.
10	70	10
14	60	30
18	50	50
24	40	70
30	30	90

а) постройте кривые спроса и предложения;

б) как вы охарактеризуете ситуацию на рынке при цене = 14;

в) как изменится ситуация при цене = 24;

г) чему равна цена равновесия?

4. Дано: $Q_d = 1000 - 100P$; $Q_s = 500 + 100P$. Введен потоварный налог на производителя = 1 у.д.е. с единицы товара. Какие потери от налога понесли производители и потребители? Изобразить ситуацию графически.

5. Цена спроса на товар выражена так: $P = 200 - 10Q$, а предложения: $P = 50 + 5Q$.

Найти равновесную цену аналитически и графически и определить эластичность спроса и предложения в точке равновесия.

6. В первый год производитель продавал в среднем 23 000 единиц товара в месяц по цене 13 у.д.е. Но в начале следующего года конкурирующая фирма снизила цены на свой аналогичный товар с 15 до 12 у.д.е. Заказы первой фирмы резко упали: с 23 000 ед. до 13 000 ед.

а) Рассчитайте перекрестную эластичность спроса между продукцией конкурирующих фирм в начале первого года.

б) Допустим, что коэффициент эластичности спроса на продукцию у первой фирмы равен – 2. Полагая, что вторая фирма держит цену на уровне = 12 у.д.е., на сколько должна снизить цену первая фирма, чтобы вернуть объем продаж в 23 000 ед.

в) Рекомендуете ли вы первой фирме снизить цену до вычисленной вами величины. Почему да или почему нет?

7. Докажите графически (с помощью кривых безразличия и бюджетных линий), что при повышении цен эффект замещения, если он действует, всегда выражается в сокращении потребления товара.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Теория менеджмента»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	7
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	9
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	10
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	14
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	16

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Теория менеджмента» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Изучение дисциплины «Теория менеджмента» ориентировано на получение обучающимися знаний о менеджменте как отрасли науки и сфере профессиональной деятельности по управлению хозяйственными организациями. Объектом изучения в дисциплине является менеджмент как отрасль науки и сфера профессиональной деятельности по управлению хозяйственными организациями. Предметом изучения является совокупность базовых научных положений и наиболее общих практических методов менеджмента и теории организации.

Наряду с появлением новых форм и инструментов управления, сохраняется преемственность теоретических основ и большинства практических методов, разработанных в разные годы в разных странах мира. Поэтому профессиональное овладение практикой менеджмента в наши дни невозможно без глубокого и всестороннего изучения его теоретических основ.

Дисциплина «Теория менеджмента» формирует систему базовых представлений о содержании, специфике, принципах и инструментах профессиональной управленческой деятельности, а также развивает основные практические умения в сфере управления организациями.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины — формирование у обучающихся базовых представлений о содержании профессиональной управленческой деятельности и развитие основных практических умений в сфере общего менеджмента и теории организации.

Задачи дисциплины:

- изучение исторических предпосылок возникновения управленческой мысли и раскрытие сущности и содержания идей основных научных школ управления;
- раскрытие сущности и содержания основных понятий и категорий менеджмента и теории организации;

- освоение методологических 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.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории.	ОПК-1	ОПК-1.1 решает задачи управления на стратегическом, тактическом и оперативном уровне на основе понимания сущности функций и методов менеджмента, экономической теории, экономики и финансов организации	основные понятия теории менеджмента; основные факторы внутренней и внешней среды организации; типы организационных полномочий; типовые организационные структуры управления; основные виды экономической деятельности, формы собственности и организационно-правовые формы организаций; принципы организации работы структурного подразделения предприятия.	классифицировать должностные позиции менеджеров по уровням управления в организации; обосновывать мотивы поведения сотрудников с использованием положений теории мотивации; анализировать эффективность лидерства в различных организационных ситуациях; анализировать достоинства и недостатки типовых организационных структур в зависимости от вида экономической деятельности и других характеристик предприятия; классифицировать организационные коммуникации и направления коммуникационных потоков в организации.	разработки плана деятельности структурного подразделения организации; разработки контрольного мероприятия для структурного подразделения организации; разработки типовой должностной инструкции работникам структурного подразделения организации; анализа и оценки эффективности организационных коммуникаций на основе критериев качества организационной информации; диагностики организационной культуры предприятия.	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их	ОПК-3	ОПК-3.2 Анализирует основные направления организационных и кадровых изменений с	понятие жизненного цикла организации; сущность и содержание организационного развития	анализировать стадии жизненного цикла организации по их организационно-экономическим признакам.	анализа основных направлений организационных изменений на примере деятельности отечественных предприятий.	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия: Семинары Практикумы по решению

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия;		учетом их социальной значимости в условиях сложной и динамичной среды и оценивает их последствий.	и организационных изменений.			задач <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименовани е тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная пабота обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Понятие менеджмента	1		1							12	Реферат / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Тема 2. История теории и практики управления			1							12	Реферат / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Тема 3. Планирование деятельности организации	1		1							12	Реферат / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Тема 4. Организация как объект управления			1							12	Реферат / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Тема 5. Организационные коммуникации	1		1							12	Реферат / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Тема 6. Управленческие решения и контроль	1		1							12	Реферат / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Тема 7. Основы теории мотивации персонала	1		1							12	Реферат / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Тема 8. Лидерство в менеджменте	1		1							12	Реферат / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Тема 9. Организационная культура	1		2							14	Реферат / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Тема 10. Организационные изменения	1		2							14	Реферат / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Всего:	8		12							124	100
Контроль, час	36									Экзамен	
Объем дисциплины (в	180										

академических часах)	
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	5

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема. 1. Понятие менеджмента

Управление. Организация. Менеджмент. Менеджер. Уровни управления в организации. Основные виды менеджмента. Основные методы менеджмента. Содержание профессии менеджера. Основные функции управления: планирование, организация, мотивация, контроль, координация.

Тема. 2. История теории и практики управления

Классическое направление менеджмента. Школа научного менеджмента. Административная школа. Бюрократическая школа. Гуманитарное направление менеджмента. Школа человеческих отношений. Школа наук о поведении. Системный подход к менеджменту. Процессный подход к менеджменту. Ситуационный подход к менеджменту. Развитие теории управления в России.

Тема. 3. Планирование деятельности организации

Цели организации. Целеполагание. Прогнозирование. Планирование как функция управления. Основные виды планирования. Основы стратегического планирования. Тактическое планирование деятельности структурных подразделений организации.

Тема. 4. Организация как объект управления

Организация как объект управления. Предприятие. Миссия организации. Внутренняя среда организации. Организационная структура. Централизация и децентрализация управления. Типовые организационные структуры управления. Организационные полномочия. Внешняя среда организации. Понятие вида экономической деятельности. Основные формы собственности организаций. Коммерческие и некоммерческие организации. Основные организационно-правовые формы. Организация работы структурных подразделений предприятия.

Тема. 5. Организационные коммуникации

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

Тема. 6. Управленческие решения и контроль

Контроль как функция управления. Алгоритм управленческого контроля. Виды управленческого контроля. Управленческое решение. Классификация управленческих решений. Алгоритм разработки рационального управленческого решения. Методы коллективной разработки управленческих решений.

Тема. 7. Основы теории мотивации персонала

Потребность. Вознаграждение. Мотивация. Стимулирование. Теория иерархии потребностей Абрахама Маслоу. Двухфакторная теория Фредерика Герцберга. Теория ожидания Виктора Врума. Теория справедливости Стейси Адамса. Концепция трудовой мотивации В.И. Герчикова.

Тема. 8. Лидерство в менеджменте

Лидерство. Лидер. Личностный подход к лидерству. Личные качества лидера. Поведенческий подход к лидерству. Ситуационный подход к лидерству.

Тема. 9. Организационная культура

Организационная культура. Элементы и функции организационной культуры. Модель организационной культуры Кима Камерона и Роберта Куинна. Основы диагностики организационной культуры.

Тема. 10. Организационные изменения

Жизненный цикл организации. Модель жизненного цикла организации Ицхака Адизеса. Организационное развитие. Организационные изменения. Основные направления организационных изменений. Эффективность организационной структуры управления предприятием применительно к рыночным условиям хозяйствования.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы студентов по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

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

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

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

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

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

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

Методические указания для обучающихся 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 организации 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.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Понятие менеджмента</i>	Основные виды менеджмента. Содержание профессии менеджера.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Написание реферата подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму по решению задач.	Реферат Отчет по практикуму по решению задач.
<i>Тема 2. История теории и практики управления</i>	Системный подход к менеджменту. Процессный подход к менеджменту. Ситуационный подход к менеджменту.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Написание реферата подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму по решению задач.	Реферат Отчет по практикуму по решению задач.
<i>Тема 3. Планирование деятельности организации</i>	Прогнозирование. Основы стратегического планирования.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Написание реферата подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму по решению задач.	Реферат Отчет по практикуму по решению задач.
<i>Тема 4. Организация как объект управления</i>	Внутренняя среда организации. Внешняя среда организации. Понятие вида экономической деятельности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Написание реферата подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму по решению задач.	Реферат Отчет по практикуму по решению задач.
<i>Тема 5. Организационные коммуникации</i>	SMCR-модель сообщения. Формы деловой коммуникации.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Написание реферата подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму по решению задач.	Реферат Отчет по практикуму по решению задач.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
		решению задач.	
Тема 6. Управленческие решения и контроль	Виды управленческого контроля. Методы коллективной разработки управленческих решений.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Написание реферата подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму по решению задач.	Реферат Отчет по практикуму по решению задач.
Тема 7. Основы теории мотивации персонала	Потребность. Вознаграждение. Стимулирование.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Написание реферата подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму по решению задач.	Реферат Отчет по практикуму по решению задач.
Тема 8. Лидерство в менеджменте	Ситуационный подход к лидерству.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Написание реферата подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму по решению задач.	Реферат Отчет по практикуму по решению задач.
Тема 9. Организационная культура	Основы диагностики организационной культуры.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Написание реферата подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму по решению задач.	Реферат Отчет по практикуму по решению задач.
Тема 10. Организационные изменения	Эффективность организационной структуры управления предприятием применительно к рыночным условиям хозяйствования.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Написание реферата подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму по решению задач.	Реферат Отчет по практикуму по решению задач.

6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Блинов, А. О. Теория менеджмента : учебник / А. О. Блинов, Н. В. Угрюмова. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 299 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720245>

2. Цветков, А. Н. Теория менеджмента / А. Н. Цветков. — 2-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2023. — 344 с. — ISBN 978-5-507-46545-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/310286>

Дополнительная литература:

3. Лаптева, И. А. Теория менеджмента: История управленческой мысли. Основные понятия и концепции менеджмента. Методология современного менеджмента. Общие и специальные функции менеджмента. Практикум для обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент : учебное пособие / И. А. Лаптева. — Санкт-Петербург : СПбГАУ, 2023. — 52 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/406337>

4. Теория и практика менеджмента в новой экономической реальности : монография / под общей редакцией Т. А. Головиной. — Москва : Дело РАНХиГС, 2023. — 232 с. — ISBN 978-5-93179-759-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/469403>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование ресурса	Ссылка
1	Сайт «Корпоративный менеджмент».	https://www.cfin.ru/
2	Журнал «Экономические стратегии».	http://www.inesnet.ru/es_magazine/
3	Центр дополнительного образования «Элитариум»	http://www.elitarium.ru/management/strategic_heskij_menedzhment/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);

- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);

- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)

- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)

- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)

- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)

- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)

- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл Критерии оценивания компетенции
1	Реферат	4 – работа сдана в указанные сроки, обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, раскрыта тема реферата, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению; 3– основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл Критерии оценивания компетенции
		дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы; 2 – основные требования к реферату выполнены, но при этом допущены недочеты, например: имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, объем реферата выдержан более чем на 50%, имеются упущения в оформлении. 1 - тема не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы, допущены грубейшие ошибки в оформлении работы;
2	Практикум по решению задач	Отчет по практикуму по решению 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.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые темы рефератов

Тема 1. Понятие менеджмента

1. Понятия «менеджмент» и «менеджер», «организация», «хозяйственная организация».
2. Система менеджмента в организации. Уровни управления в организации.
3. Основные функции менеджмента: планирование, организация, мотивация, контроль, координация.
4. Основные методы менеджмента: экономические, административные, социально-психологические.
5. Основные виды менеджмента: организационный, стратегический, тактический, оперативный.
6. Отраслевая и функциональная специфика менеджмента.
7. Содержание профессии менеджера.
8. Основные компетенции менеджеров.
9. Основные права, обязанности, полномочия и ответственность менеджера.
10. Содержание должностных инструкций менеджеров разных уровней.
11. Роли менеджеров по модели Г. Минцберга.

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

Тема 2. История теории и практики управления

1. Исторические предпосылки возникновения управленческой мысли.
2. Понятие и классификация научных направлений и школы менеджмента.
3. Школы классического направления менеджмента.
4. Школы гуманитарного направления менеджмента.
5. Современные подходы к менеджменту.
6. Развитие управленческой мысли в России. А. К. Гастев. Н. А. Витке. В. М. Бехтерев.

Тема 3. Планирование деятельности организации

1. Понятие целеполагания в организации. Требования, предъявляемые к целям организации.
2. Понятие, виды и основные задачи планирования деятельности организации.
3. Структура типового плана деятельности организации.
4. Внешняя среда организации: внешняя среда прямого воздействия и внешняя среда косвенного воздействия.
5. Понятие миссии организации. Примеры формулировок миссии организации.
6. Принципы эффективного планирования.

Тема 4. Организация как объект управления

1. Принципы организационной деятельности.
2. Организационная структура фирмы.
3. Внутренняя среда организации.
4. Основные виды организационных полномочий.
5. Централизация и децентрализация управления.
6. Базовые типы организационных структур: линейная, функциональная, дивизиональная, матричная ОСУ.
7. Основные формы собственности организаций.
8. Основные организационно-правовые формы.

Тема 5. Организационные коммуникации

1. Понятие организационных коммуникаций.
2. Элементы и этапы коммуникационного процесса.
3. Свойства организационной информации.
4. Сущность и направления коммуникационных потоков в организации: вертикальные (восходящие и нисходящие), горизонтальные, диагональные.

Тема 6. Управленческие решения и контроль

1. Понятие управленческого решения.
2. Классификация управленческих решений.
3. Этапы разработки рационального управленческого решения.
4. Основные методы коллективной разработки управленческих решений: мозговой штурм.
5. Основные методы коллективной разработки управленческих решений: метод Дельфи.
6. Основные методы коллективной разработки управленческих решений: метод экспертных оценок.
7. Понятие и алгоритм управленческого контроля.
8. Масштаб допустимых отклонений.
9. Виды управленческого контроля.
10. Принципы эффективного контроля.
11. Поведенческие аспекты контроля.

Тема 7. Основы теории мотивации персонала

1. Основные понятия теории мотивации: потребность, вознаграждение, мотивация, стимулирование.
2. Содержательные теории мотивации.
3. «Теория иерархии потребностей» А. Маслоу.
4. «Двухфакторная теория» Ф. Герцберга.
5. Процессуальные теории мотивации.
6. «Теория ожидания» В. Врума.
7. «Теория справедливости» С. Адамса.
8. Типологическая концепция трудовой мотивации В. И. Герчикова.

Тема 8. Лидерство в менеджменте

1. Понятия «власть» и «влияние», «лидерство» и «лидер».
2. Формы власти и влияния менеджера.
3. Личностный, поведенческий и ситуационный подходы к лидерству.
4. Демократичное и автократичное лидерство.
5. Модели ситуационного лидерства.
6. Модель лидерства И. Адизеса.

Тема 9. Организационная культура

1. Понятие организационной культуры.
2. Артефакт культуры.
3. Основные составляющие организационной культуры.
4. Функции организационной культуры.
5. Классификация организационных культур.

Тема 10. Организационные изменения

1. Жизненный цикл организации.
2. Модель ЖЦО Л. Грейнера.

3. Модель ЖЦО И. Адизеса.
4. Понятие организационных изменений.
5. Основные направления организационных изменений.
6. Модели организационных изменений.

Типовые практикумы по решению задач

Практикум по решению задач № 1 Тема 1. Понятие менеджмента.

Цель: практическое изучение основных функций менеджмента.

Обучаемым предлагается:

1. Привести примеры реализации каждой из функций в зависимости от специфики управленческой деятельности.
2. Перерисовать и заполнить следующую таблицу (см. пример):

Вид деятельности	Основные функции менеджмента				
	Планирование	Организация	Мотивация	Контроль	Координация
Магазин (пример)	Объемов поставок товаров; рабочих смен продавцов; времени поставки товаров.	Распределение обязанностей между консультантами; отчетность кассиров перед старшим кассиром.	Премии за лучшее обслуживание покупателей; профессиональный рост: стажер — продавец — ст. продавец.	Рабочего времени и качества работы продавцов; количества товаров на складе; объемов продаж.	Совместная работа консультантов и кассиров; решение спорных ситуаций; оперативная связь с поставщиком.
Автозавод					
Университет					
Ресторан					
Спортивный комплекс					
Другая организация					

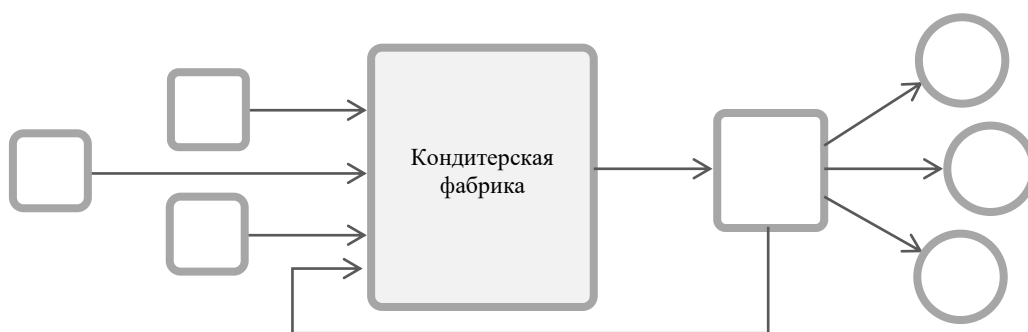
Ожидаемый результат: формирование понимания сущности основных функций менеджмента и специфики их реализации в организациях различных видов экономической деятельности.

Практикум по решению задач № 2 Тема 2. История теории и практики управления.

Цель: практическое изучение основ системного подхода к менеджменту.

Обучаемым предлагается:

1. Изучить упрощенную схему взаимодействия кондитерской фабрики с компаниями-партнерами.



2. Перерисовать схему и обозначить на ней:

- а) буквами — компании-партнеры (в фигурах);
- б) цифрами — потоки ресурсов (над стрелками).

Условные обозначения:

О — оптовая торговая фирма «Мир продуктов»;

М — магазин розничной торговли «Сапфир»;

У — Московский государственный университет пищевых производств;

Ф — фабрика, производящая продукты питания ООО «Заря»;

3 — завод по производству пищевого оборудования ОАО «Продмаш».

1 — какао, сахар, масло;

2 — потенциальные работники комбината;

3 — выручка кондитерского комбината (деньги);

4 — пищевое оборудование (агрегаты, печи, холодильники и т.п.);

5 — готовые кондитерские изделия.

3. Описать проблемы, которые могут возникнуть у кондитерского комбината, в случае «выпадения» из системы одного элемента, указать примерное время наступления последствий.

Ожидаемый результат: формирование первичного навыка описания и анализа деятельности предприятия на основе системного подхода к менеджменту.

Практикум по решению задач № 3 Тема 3. Планирование деятельности организации.

Цель: Формирование у обучаемых первичных способностей распределению и делегированию полномочий персонала.

Задание:

1. Представьте себя в роли руководитель информационно-аналитического отдела, занимающегося поиском и обработкой информации, необходимой топ-менеджменту компании ООО «Техно-Инвест» для принятия стратегических решений.

2. Изучите условия и задачи:

Отделу необходимо срочно подготовить доклад-презентацию о популярности среди молодежи современных Интернет-планшетов. Доклад-презентация должен быть составлен на основе результатов предварительного

анализа рынка. Он должен включать в себя презентацию в MS Power Point (с таблицами, диаграммами и т.п.) и доклад на 10-12 минут.

Время, отводимое на подготовку доклада – один рабочий день. Распорядок работы отдела: рабочее время – 9.00-18.00; перерыв – 13.00-14.00.

Кадровый состав информационно-аналитического отдела:

- Вы – руководитель отдела, опытный менеджер, хорошо знающий способности своих сотрудников.

- Анна – секретарь-референт, опытный специалист по подготовке текстов, член Союза писателей г. Москвы.

- Андрей – опытный инженер-программист, разработчик систем поиска информации в Интернет.

- Николай – экономист, хорошо разбирающийся в специфике рынка информационных технологий.

- Елена – математик, специалист по статистике, умеет строить удобные для восприятия диаграммы и графики.

- Наталия – специалист по работе с изображениями и презентациями, опытный дизайнер, имеет сертификат пользователя MS Power Point.

Ресурсы и оборудование, имеющиеся в распоряжении отдела:

- рабочее помещение на шесть человек;
- персональный компьютер №1 (с выходом в Интернет);
- персональный компьютер №2 (без выхода в Интернет);
- цветной принтер;
- носители информации (диски, флэш-карты и т.п.);
- канцелярские принадлежности;
- телефон;
- компьютерный проектор с экраном.

3. Составить план срочной работы вашего отдела на следующий рабочий день (см. образец оформления плана).

4. Необходимо учесть рекомендации по составлению плана:

а) подумать, на какие этапы (задачи) следует разбить работу отдела и в какой последовательности они должны выполняться;

б) подумать, какое мероприятие следует провести в начале рабочего дня (до начала выполнения задания каждым сотрудником), а какое – в конце;

в) правильно распределить задачи, время и ресурсы между исполнителями исходя из их способностей и навыков;

г) при составлении плана срочной работы следует учитывать, что у каждого сотрудника отдела уже есть свое задание в соответствии с ранее составленным оперативным планом на текущий месяц (такие задания можно обозначать фразой «текущее задание»);

д) форма для составления плана приведена на следующей странице;

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

Практикум по решению задач № 4 Тема 4. Организация как объект управления.

Цель: Формирование у обучаемых первичных способностей по распределению и делегированию полномочий, формирование навыка разработки типовой инструкции исполнителям: распределения и делегирования полномочий с учетом личной ответственности менеджера за осуществляемые мероприятия

Задание:

1. Составить подробную, но допускающую творчество инструкцию по выполнению какой-либо работы.

2. Особенностью этой инструкции должно стать то, что она должна быть составлена для трех исполнителей, совместно выполняющих одно задание (см. образец оформления в Задании 2 Главы 4 основного учебника).

Практикум по решению задач № 5 Тема 5. Организационные коммуникации.

Цель: Формирование у обучающихся способности участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций на основании умения оценивать качество информационных сообщений для повышения эффективности управления человеческими ресурсами организации.

Задание:

1. Проанализировать качество приведенных в Задании 1 Главы 9 основного учебника информационных сообщений.

2. Дать характеристику каждому сообщению, оценив в баллах (от 0 до 10) каждое из семи изученных свойств информации.

3. Подсчитать общий балл.

4. Указать, какие свойства являются наиболее важными в каждом из рассмотренных случаев (см. образец оформления решения).

5. Предложить способы корректировки содержания и/или условий коммуникации для повышения эффективности коммуникаций и групповой динамики.

Практикум по решению задач № 6 Тема 6. Управленческие решения и контроль.

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

Задание:

1. Выбрать в качестве объекта исследования организацию в соответствии с профилем обучения и кратко описать:

- вид экономической деятельности;
- организационную структуру;
- основные подразделения;

•размер предприятия и т.п.

2. Выделить (предположить) одну проблему в деятельности организации.

3. Разработать рациональное управленческое решение, направленное на достижение поставленной цели по следующему алгоритму:

а) диагностика проблемы – развернутое описание цели деятельности и условия ее достижения;

б) описание ограничений, накладываемых на способы достижения поставленной цели;

в) обоснование критерия эффективности достижения поставленной цели (экономический показатель);

г) определение вариантов решения (не менее трех);

д) оценка (сравнение) вариантов по критерию эффективности, в рамках ограничений, накладываемых на способы достижения поставленной цели;

е) формулировка окончательного варианта решения.

4. Предложить вариант формального представления сформированного управленческого решения (документ) и доведения его до сотрудников.

Практикум по решению задач № 7 Тема 7. Основы теории мотивации персонала.

Цель: формирование первичных навыков решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций на основании умения анализировать мотивы поведения сотрудников для организации групповой работы.

Задание:

1. Выбрать в качестве примера современную российскую компанию в соответствии с профилем обучения.

2. Описать первичный, средний и высший уровень управления данной организации.

3. Выбрать примеры должностей менеджеров, принадлежащих каждому из трех указанных уровней.

4. Для практического применения выберите одну наиболее подходящую теорию мотивации: иерархии потребностей (А. Маслоу), двухфакторной (Ф. Герцберга), ожидания (В. Врума), справедливости (С. Адамса), трудовой мотивации (В. Герчикова). Обоснуйте сделанный выбор.

5. Используя выбранную теорию предложите мероприятия для мотивации менеджеров первичного, среднего и высшего уровней управления организацией из пункта 3.

Практикум по решению задач № 8 Тема 8. Лидерство в менеджменте.

Цель: формирование у обучаемых компетенций в области осуществления мероприятий, распределения и делегирования полномочий с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия за счет

развития навыка использования основных моделей лидерства для анализа стиля управления с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия.

Задание:

1. Прочитать текст «Модель лидерства директора предприятия «Электрон» (Задание 2 Глава 10 основного учебника).

2. Используя модель Ф. Фидлера, оценить ситуацию и предложить стиль лидерства, который следует избрать директору на данном этапе развития предприятия для обеспечения максимальной эффективности управления и групповой динамики на предприятии (см. образец оформления).

1. Взаимоотношения между директором и подчиненными	
2. Структура задачи	
3. Должностные полномочия директора (сила его влияния)	
Номер ситуации	
Стиль лидерства	

3. Предположить РАЕИ-код лидерства директора предприятия по модели И. Адизеса. Объяснить предположение.

4. Предположить, как изменится со временем стиль лидерства директора предприятия для поддержания высокой эффективности управления и групповой динамики на предприятии (по моделям Ф. Фидлера и И. Адизеса). Объяснить предположение.

Практикум по решению задач № 9 Тема 9. Организационная культура.

Цель: формирование у обучаемых умения проводить диагностику профиля организационной культуры предприятия.

Для этого:

1. Выберите в качестве объекта исследования организацию в соответствии с профилем обучения. Укажите ее название, сферу деятельности, выпускаемый продукт (услугу), размер (примерную численность персонала), возраст организации. .

2. Воспользовавшись методикой OCAI (Organizational Culture's Analyze Instrument) К. Камерона и Р. Куинна, построить профиль организационной культуры, отражающий особенности культуры компании. Определить степень бюрократичности (адаптивности) структуры управления.

3. Оценить степень влияния неформальной организации на деятельность формальной. Сформулировать выводы и предположения.

4. Обосновать и построить предпочтительный профиль организационной культуры этой компании.

5. Проанализировать особенности организации с разными типами организационных культур.

Практикум по решению задач № 10 Тема 10. Организационные изменения.

Цель: формирование у обучаемых умения анализировать цели и содержание организационных изменений на предприятии.

Задание:

1. Необходимо выбрать в качестве объекта исследования организацию в соответствии с профилем обучения. Указать:

- название, вид деятельности и миссию;
- организационно-правовую форму;
- организационную структуру управления (построить органиграмму ОСУ с указанием основных структурных подразделений); указать ее тип – бюрократическая или адаптивная;
- основные факторы внешней среды и характер их изменения.

2. Сформулировать долгосрочную цель развития компании.

3. Сформулировать возможные симптомы структурно-функционального несоответствия организации поставленной цели.

4. Разработать план осуществления организационных изменений, направленных на достижение долгосрочной цели.

5. Описать систему горизонтальной координации процесса решения общих задач компании: указать рекомендуемые координационные механизмы и способы интеграции подразделений.

6. Указать перечень ожидаемых результатов организационных изменений.

7. Сформулировать ожидаемые оперативные изменения экономической эффективности деятельности компании.

8. Сделать общие выводы.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними;	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов -90 и более (отлично) – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. -70 и более (хорошо) – ответ в целом правильный,

Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности;

Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины

логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход решения задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат.

-50 и более (удовлетворительно) – ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены частично.

-Менее 50 (неудовлетворительно) – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания первого типа

1. Понятие и сущность менеджмента.
2. Содержание и взаимосвязь основных функций менеджмента.
3. Роли, задачи и компетенции менеджеров на различных уровнях управления.
4. Национальные особенности менеджмента: особенности японского и американского менеджмента, специфика российского менеджмента.
5. Понятие управленческого решения. Классификация управленческих решений по способам разработки.
6. Сущность и виды планирования деятельности организации. Требования, предъявляемые к целям организации.
7. Базовые типы организационных структур управления и их особенности.
8. Понятие мотивации. Основные положения процессуальных теорий мотивации.
9. Понятие мотивации. Основные положения содержательных теорий мотивации.
10. Сущность и виды управленческого контроля. Принципы эффективного контроля.
11. Понятие лидерства. Личностный подход. Основные положения теории черт и ее практическая значимость.
12. Понятие лидерства. Ситуационный подход.
13. Системный подход к менеджменту: авторы, годы становления, основные идеи, вклад в современный менеджмент.
14. Методы коллективной разработки управленческих решений.
15. Роли менеджеров по Г. Минцбергу.
16. Школа человеческих отношений: авторы, годы становления, основные идеи, вклад в современный менеджмент.
17. Властные полномочия менеджера. Формы власти и влияния.
18. Понятие и сущность организационной культуры. Классификация организационных культур.

19. Понятие и сущность организационной культуры. Функции организационной культуры.
20. Организационно-правовые формы российских компаний. Коммерческие организации.
21. Организационно-правовые формы российских компаний. Некоммерческие организации.
22. Групповые организационные формы.
23. Понятие жизненного цикла организации. Модель жизненного цикла организации И. Адизеса.
24. Понятие жизненного цикла организации. Модель жизненного цикла организации Л. Грейнера.
25. Понятие «организационные изменения».

Задания второго типа

1. Приведите примеры требований, предъявляемых к имиджу менеджера.
2. Нарисуйте и объясните схему процесса управления, используя следующие элементы: ограничения и критерии эффективности управления, цель управления, субъект управления, объект управления, обратная связь, управленческое воздействие, результат управления.
3. Объясните особенности, сходства и различия японской и американской моделей менеджмента, используя следующие признаки:
а) оценка качества управления; б) оплата труда; в) оценка работы сотрудника и служебный рост; г) отношения менеджеров с подчиненными; д) управленческие решения; е) наем на работу.
4. Сформулируйте перечень качеств и компетенций, необходимых лидерам в разных областях деятельности:
а) крупное промышленное предприятие, использующее новейшие технологии производства;
б) негосударственное высшее учебное заведение — университет, ориентированный на инновационные методы обучения студентов;
в) спортивная детско-юношеская школа.
5. Объясните смысл фразы «организовать деятельность группы людей».
6. В чем, на ваш взгляд, состоят преимущества модели В. Герчикова перед другими изученными моделями мотивации?
7. Как вы понимаете следующее изречение? «Организацию трудно увидеть. Мы видим только то, что на поверхности: высокие здания, оборудованные компьютерами помещения, приветливых служащих, но в целом организация представляет собой нечто туманное и абстрактное» (Ричард Л. Дафт).
8. Объясните, какие РАЕI-коды в модели И. Адизеса соответствуют лидерству?
9. Почему понятие «бюрократия» в наши дни часто употребляется в негативном значении? Дайте свою оценку этому понятию с учетом изученного материала.

10. Менеджмент часто называют наукой, практикой и искусством. Как вы думаете, почему? В каких литературных произведениях, фильмах, мультфильмах, телепередачах и т.п. вы обнаруживали сюжеты и эпизоды, связанные с менеджментом?

11. Приведите пример плана организации. Объясните, как проявляются в нем принципы эффективного планирования.

12. Приведите пример цели деятельности группы исполнителей. Обоснуйте принципы организационной деятельности в отношении цели и группы.

13. Приведите пример организации. Перечислите пять форм власти и влияния менеджеров этой организации и дайте каждой из них краткую характеристику.

14. Выберите две из известных вам теории (модели) лидерства. Объясните, как они дополняют друг друга при анализе системы лидерства в конкретной организации.

15. Приведите пример контролируемого (производственного, коммерческого и т.п.) процесса. Опишите особенности предварительного, текущего и заключительного контроля.

16. Объясните, какое значение для организации имеют такие элементы ее организационной культуры: герои, ритуалы и церемонии, поверья и убеждения. Приведите примеры.

17. Что такое эффективность организации и чем она определяется? Как и чем можно описать позицию организации в пространстве ее возможных состояний?

18. Какие, из перечисленных ниже организаций, в соответствии Гражданским Кодексом Российской Федерации, относятся к коммерческим: федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования (университет); негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования (университет); ОАО «Газпром»; РАО РЖД (ОАО «Российские железные дороги»); производственный кооператив «Трилогия».

19. Сравните модели организационного развития Л. Грейнера и И. Адизеса по следующим характеристикам: 1) завершенность модели; 2) наличие «оптимальной точки» развития; 3) детализация стадий; 5) возможность и удобство применения для анализа стадий жизненного цикла современных организаций. Сделайте собственные комментарии и выводы.

20. Что представляет собой оперативная интеграция подразделений при осуществлении организационных изменений?

21. Приведите пример организации. Опишите наиболее значимые факторы ее макросреды. Объясните характер их влияния на организацию.

22. Приведите пример организации. Опишите наиболее значимые факторы ее микросреды. Объясните характер их влияния на

организацию.

23. Сравните между собой хозяйственные товарищества и хозяйственные общества. Укажите сходства и различия этих организационно-правовых форм.

24. Объясните сущность и приведите примеры вертикальной и горизонтальной интеграции при создании групповых организационных форм.

25. Приведите пример организации. Опишите основные факторы ее внутренней среды (примерами).

Задания третьего типа

Задание 1 (типовое)*. Прочитайте кейс «Развитие компании «Инфо-Инвест».

Компания «Инфо-Инвест» работает на рынке информационных технологий около десяти лет, оказывая услуги по разработке и установке корпоративных информационных сетей и систем информационной безопасности. В момент образования компании в 2001 году численность ее сотрудников, включая основателя, занимавшего тогда пост Генерального директора, составляла всего девять человек. В 2002 году в компании уже работали 32 сотрудника. В 2005-м численность персонала увеличилась до 56 человек. В этом же году у компании насчитывалось всего пять постоянных клиентов, но уже к началу 2007 года количество заказчиков, заключивших договора с «Инфо-Инвест» на условиях длительного обслуживания сетей, достигло двадцати двух. При этом чистая прибыль компании по сравнению с 2005 годом выросла почти в 3 раза. В 2011 году численность персонала составляет более 120 человек. Прибыль превышает 150 млн. руб. в год, что на 90 млн. руб. больше, чем в 2007 году. В 2009 году компания заключила два договора о стратегическом партнерстве: с банком «Регион-Развитие» и компанией «Oracle». По прогнозам в 2012 прибыль должна вырасти в 1,5 раза за счет заключения договоров еще с пятью постоянными клиентами. Учредители «Инфо-Инвест» полагают, что успех компании обусловлен тем, что с 2005 по 2006 годы удалось создать команду эффективных менеджеров, владеющих современными технологиями управления.

1. Письменно ответьте на вопросы:

а) чем занимается компания «Инфо-Инвест»?

б) по каким характеристикам можно судить о развитии компании?

2. Составьте таблицу и сгруппируйте количественные характеристики, используемые в кейсе, по их содержанию.

3. Постройте два-три графика, иллюстрирующих динамику развития компании «Инфо-Инвест».

* В кейсе может быть изменена структура и количественные значения показателей развития.

Задание 2. Прочитайте кейс «Направления развития издательского дома «Компьютер-Пресс».

Перед издательским домом «Компьютер-Пресс», выпускающим журналы по компьютерным технологиям и электронике, встал вопрос — в каком направлении развиваться дальше? Недавно в результате успешной перестройки издательского дома и благоприятных прогнозов развития отечественного журнального рынка у издательского дома появилось сразу несколько потенциальных инвесторов. Каждый инвестор готов предоставить очень мощное финансирование, позволяющее запускать от четырех до восьми новых изданий в год. Однако появление инвестора ставит перед издательским домом задачу выбора стратегии дальнейшего развития. Тема электроники обладает важным преимуществом — повышенным вниманием рекламодателей. Компания может выпустить новые журналы по электронике или расширить тематику журналов. Топ-менеджмент рассматривает почти все возможности, за исключением «желтых» и общественно-политических изданий.

Ответьте на вопросы:

1. Какие ограничения установило руководство для стратегии развития своего бизнеса?
2. О каких еще ограничениях может идти речь в данной задаче? Какие ограничения приняли бы вы?
3. Что является основным критерием эффективности решения, разрабатываемого издательским домом в данном примере? Какие критерии приняли бы вы?

Задание 3. Прочитайте кейс «Структура предприятия «Электрон».

Предприятие «Электрон» проводит самостоятельные научные исследования и опытно-конструкторские разработки, маркетинговый анализ и выпуск высокотехнологичной продукции: приборов, бытовой техники, промышленного оборудования и т.п. В настоящее время на предприятии ведутся разработки новой медицинской техники, средств связи для морских судов и аппаратуры для предприятий нефтяной и газовой промышленности. В основе конкурентной политики предприятия лежит принцип одновременной реализации нескольких производственных проектов в интересах заказчиков. Структура предприятия «Электрон» представляет собой совокупность автономных рабочих групп, каждая из которых имеет двойное подчинение: руководителю проекта и руководителю отдела, в зависимости от этапа работ.

Ответьте на вопросы:

1. Назовите тип организационной структуры предприятия «Электрон»
2. Укажите преимущества и недостатки такой структуры
3. Какое изменение вы предложили бы внести в организационную структуру компании «Электрон» для повышения эффективности ее работы?

Задание 4. В начале XX века руководители крупных производственных корпораций (например, Альфред Слоун-младший из «Дженерал Моторс»)

поняли, что традиционная функциональная организационная структура управления больше не отвечает потребностям их компаний. Если огромная фирма будет стремиться втиснуть всю свою деятельность в три-четыре основных отдела, то для эффективности контроля руководителя каждый отдел должен будет разбит на сотни подразделений. Кроме того, многие фирмы распространили свою деятельность на обширные регионы (другие страны), и одному руководителю стало очень трудно держать под контролем всю деятельность компании.

Ответьте на вопросы:

1. Какая организационная структура появилась в результате решения данных проблем?
2. Нарисуйте органиграмму (структурную схему) такой ОСУ.
3. Каким образом новая ОСУ помогла фирмам выйти из описанной ситуации?

Задание 5. Прочитайте приведенный ниже кейс. Дайте название каждому из перечисленных этапов. Расставьте этапы в порядке, обеспечивающем эффективную реализацию основных функций менеджмента компании. Объясните, почему такой порядок вы считаете правильным?

Этапы деятельности менеджмента компании «Альфа» при создании нового департамента:

- а) формирование организационной структуры департамента и обеспечение его необходимыми ресурсами: персоналом, финансами, помещением и оборудованием и т.п.;
- б) реализация процедур количественной и качественной оценки и учета результатов деятельности департамента;
- в) выработка и реализация мотивационных процедур, направленных на активизацию деятельности персонала департамента и повышение эффективности выполнения им своих функций;
- г) определение целей деятельности нового департамента, необходимых средств, разработка методик эффективной работы департамента.

Задание 6 (типовое)*. Приведите примеры коммуникационных потоков для различных организаций. В примерах укажите: а) отправителя и получателя, например; б) конкретное содержание информации; в) канал (носитель) информации.

№	Организация	Вертикальные		Горизонтальные
		восходящие	нисходящие	
1.	Сеть магазинов	а, б, в	а, б, в	а, б, в
2.	Автомобильный завод	а, б, в	а, б, в	а, б, в

* Могут предлагаться разные виды организаций.

Задание 7. Прочитайте кейс, объясните особенности мотивации героя кейса, используя известные вам теории (модели) мотивации.

Анна работает менеджером в небольшой компании и руководит отделом. В ее подчинении находятся пять сотрудников. Отделу часто приходится решать срочные и достаточно сложные задачи. Иногда выполнение нового задания требует от Анны твердости и требовательности по отношению к ее сотрудникам. Но ей всегда удается обходиться без применения административных мер, взысканий и предупреждений. Анна считает, что залогом успешной работы коллектива является хороший моральный климат. Бывали случаи, когда Анна брала на себя часть исполнительской работы, чтобы позволить одной сотруднице пораньше уйти с работы в детский сад за ребенком. Сотрудники не злоупотребляют добрым отношением Анны. Они понимают, что важность своевременного выполнения производственных заданий и прилагают для этого все свои навыки и усилия.

Задание 8. Прочитайте кейс, объясните особенности мотивации героя кейса, используя известные вам теории (модели) мотивации.

Выпускник факультета менеджмента одного из престижных вузов Николай получил работу аналитика в успешной коммерческой компании. Работа требовала от него приложения знаний, сил и творческих способностей. Каждая новая ситуация предполагала неординарный подход и креативность. В целом Николай был доволен своей работой, понимая, что она дает ему не только высокую заработную плату, но и реализацию знаний, творческое развитие, а также гарантирует карьерный рост. Огорчало Николая только одно — ему приходилось работать уединенно в удобном одноместном офисном помещении. Общение с коллегами сводилось преимущественно к обмену электронными посланиями. Через полтора года Николай попросил перевести его на другую, менее оплачиваемую должность, требующую большую часть рабочего времени проводить в общении с коллегами, партнерами и клиентами.

Задание 9. Прочитайте кейс, объясните особенности мотивации героя кейса, используя известные вам теории (модели) мотивации.

Наталия всегда мечтала быть корреспондентом. К моменту окончания с отличием факультета журналистики, ее портфолио насчитывало более тридцати статей, рассказов и очерков. Одна работа даже завоевала приз престижного конкурса. После окончания университета Наталия устроилась в редакцию очень крупной и известной газеты. Однако на первое время ей предложили должность редактора небольшой рубрики. Писать не давали, да на это просто не оставалось времени. Наталия отлично справлялась со своими обязанностями, и была на хорошем счету у руководства. Однако «первое время» затянулось на два года. Из разговора со своим шефом

Наталия поняла, что в ближайшие несколько лет ей не предоставят место корреспондента. Через две недели Наталия уволилась из престижного издания и устроилась корреспондентом в небольшую газету. Теперь ей приходится много писать, много ездить по стране. Работа отнимает почти все время. Статьи Наталии не раз отмечались читателями, как самые интересные и острые. По-видимому, в ближайшие три-четыре года Наталию не ожидает какое-либо серьезное служебное продвижение. Однако по ее словам, она еще никогда не чувствовала себя такой счастливой.

Задание 10. Прочитайте кейс, объясните особенности мотивации героя кейса, используя известные вам теории (модели) мотивации.

Сергей со школьной скамьи занимался жонглированием. Он не собирался становиться артистом цирка, просто это было его хобби. В университете он продолжал совершенствовать свое мастерство, постоянно увеличивая число предметов для жонглирования. Это не мешало учебе, и родители даже поощряли увлечение сына. На четвертом курсе Сергей твердо решил побить рекорд Мира по максимальному количеству предметов для жонглирования и подал заявку в комитет книги рекордов Гиннеса. С первого раза побить рекорд ему не удалось. Не удалось и со второго. Но Сергей продолжал тренироваться. Его мечта сбылась лишь через два года после окончания вуза, когда он уже работал менеджером крупного отеля. Сергей был очень горд своим успехом. Поздравления шли со всех концов России и даже из других стран. К сожалению, через полгода рекорд был побит, но это не расстроило Сергея. Сегодня Сергей — генеральный директор сети отелей. В его офисе на самом видном месте лежит книга рекордов Гиннеса, раскрытая на посвященной ему странице. Жонглированием он занимается редко, на отдыхе для удовольствия.

Задание 11. Проанализируйте качество приведенного ниже информационного сообщения.

Условия передачи: Отправитель — вице-президент компании. Получатель — начальник отдела продаж. Время получения — середина рабочего дня. Форма сообщения — устно (по телефону).

Содержание сообщения: «Сергей Иванович! Сегодня мы запускаем новую программу продаж. Она была утверждена руководством компании в прошлом месяце. Вы уже завтра должны выполнить первые пять пунктов программы. Сегодня же изучите ее основные параметры. Сейчас я их вам зачитаю...». Далее вице-президент зачитывает параметры программы.

Задание 12. Проанализируйте качество приведенного ниже информационного сообщения.

Условия передачи: Отправитель — инженер. Получатель — рабочие сборочного цеха (30 чел.). Время получения — конец рабочего дня. Форма сообщения — устно и письменно (на маркерной доске). Содержание

сообщения:

«Завтра приступаем к внедрению новой технологии...

Маршрутная технология включает установление последовательности и содержания технологических и вспомогательных операций сборки. Последовательность сборки определяется на основе технологических схем. Содержание операций устанавливается 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):

$$[(t_1N_1 + t_2N_2 + \dots + t_mN_m) + (T_1 + T_2 + \dots + T_m)k] m < F_d$$

Здесь $t_1, t_2, \dots$ — время общей сборки первого, второго, ..., l -го изделия; $T_1, T_2, \dots$ — подготовительно-заключительное время для первого, второго, ..., l -го изделия; k — число партий и год; F_d — действительный годовой фонд рабочего времени; $N_1, N_2, \dots$ — годовая программа выпуска первого, второго, ..., l -го изделия; m — число станков общей сборки; l — число изделий, собираемых на данном станке.

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 отзывался о каждом из них. Сотрудники также относятся к директору с уважением.

В новом году предприятие «Электрон» получило заказ на разработку высокоточных приборов для оснащения орбитальных космических комплексов. Предполагается применение нанотехнологий. Владимир

Соловьев считает эту задачу абсолютно новой, при этом он не вполне понимает, какие шаги необходимо предпринять в первую очередь и как распределить частные задачи между подразделениями. Директор понимает, что не является крупным специалистом в данной области, однако он уверен, что среди его сотрудников есть люди, готовые реализовать план с высоким качеством.

1. Используя модель Фреда Фидлера, оцените ситуацию и предложите стиль лидерства, который следует избрать В. Соловьеву на данном этапе развития фирмы.

2. Как вы думаете, изменится ли со временем стиль лидерства, используемый В. Соловьевым? Если изменится, то как? Объясните свои предположения.

Задание 14. Дайте характеристику школе наук о поведении: годы развития, авторы и последователи, основные идеи, практическое значение для современного менеджмента.

Вспомните основные положения теорий «Х» и «Y», предложенных американским ученым Дугласом Мак-Грегором. Какие идеи кажутся вам более правильными и соответствующими современным условиям? Какие положения и выводы вы будете использовать в своей работе менеджером? Почему?

Задание 15. Что такое субъект и объект управления? Как они взаимодействуют друг с другом в процессе управления?

1. Нарисуйте схему процесса управления, используя следующие элементы:

- ограничения и критерии эффективности управления;
- цель управления;
- субъект управления (руководитель, менеджер, координатор);
- объект управления (организация, подразделение, сотрудник);
- обратная связь;
- управленческое воздействие;
- результат управления.

2. Приведите примеры целей управления для какой-либо организации.

3. Приведите примеры критериев эффективности управления организацией или ее подразделениями.

Задание 16. В менеджменте используются три группы методов управления: экономические (Э), организационно-распорядительные (О) и социально-психологические (С). Укажите соответствие каждого инструмента управления из приведенного перечня тому или иному методу менеджмента.

Инструменты управления:

1. Приказы.

2. Регулирование межличностных и межгрупповых отношений.

3. Убеждение.
4. Инструктажи.
5. Разрешение структурному подразделению использовать заранее оговоренную часть прибыли по своему усмотрению.
6. Личный пример руководителя.
7. Применение штрафных санкций при невыполнении подразделением своих обязательств.
8. Постановления руководства.
9. Внушение.
10. Команды.
11. Рекомендации.
12. Моральное поощрение.
13. Распоряжения.
14. Создание и поддержание благоприятного морального климата в коллективе.

Задание 17. Существуют отраслевые (О) и функциональные (Ф) особенности менеджмента. Какие из перечисленных видов менеджмента являются функциональными, а какие — отраслевыми? (см. ниже пример оформления ответа).

Виды менеджмента:

1. Управление персоналом.
2. Банковский менеджмент.
3. Стратегический менеджмент.
4. Менеджмент в торговле.
5. Управление финансами.
6. Менеджмент в сфере телевидения.
7. Менеджмент в гостиничном бизнесе.
8. Управление проектами.
9. Менеджмент в социальной сфере.
10. Информационный менеджмент.
11. Менеджмент в ресторанном бизнесе.
12. Спортивный менеджмент.
13. Управление производством.
14. Менеджмент в девелопменте (строительстве).
15. Инновационный менеджмент.

Задание 18. Вспомните роли менеджеров в классификации Г. Минцберга. Запишите роли (по каждой из трех категорий), которые должны играть указанные ниже менеджеры:

1. Генеральный директор инновационной компании, разрабатывающей высокотехнологичное оборудование для космических станций.
2. Директор департамента, отвечающего в вузе за разработку и внедрение в учебный процесс учебников и пособий, систем дистанционного

обучения и т.п.

3. Старший продавец-консультант магазина электроники, контролирующей работу шести продавцов-консультантов.

Какие роли, на ваш взгляд, требуют наибольшей подготовки и опыта? Поясните ваше мнение.

Задание 19. Укажите, какие из приведенных ниже особенностей характеризуют типовую модель японского менеджмента (Я), а какие — американского (А) (см. образец оформления ответа).

Характерные особенности национального менеджмента:

1. Оценка качества управления по уровню гармонии в коллективе и коллективному результату
2. Оплата труда по индивидуальным достижениям.
3. Замедленная 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 обуславливается личными результатами.
13. Формальные отношения с подчиненными.
14. Коллективная ответственность, ориентация управления на группу.
15. Строго формализованная структура управления.
16. Неформальная организация контроля.
17. Оплата труда по показателям работы группы и служебному стажу.
18. Профессионализм и инициатива — главные качества руководителей.
19. Долгосрочный наем руководителей и работников организаций.
20. Четко формализованная процедура контроля.
21. Оценка качества управления по индивидуальному результату и индивидуальная ответственность.

Задание 20.

Выберите в качестве примера одну из российских компаний, использующих групповую организационную форму (финансово-промышленная группа, холдинг, концерн и др.).

Объясните: а) сферу деятельности и специфику компании; б) структуру компании; в) преимущества групповой организационной формы; г) особенности управления компанией, имеющей такую групповую

организационную форму.

Задание 21 (типовое)*.

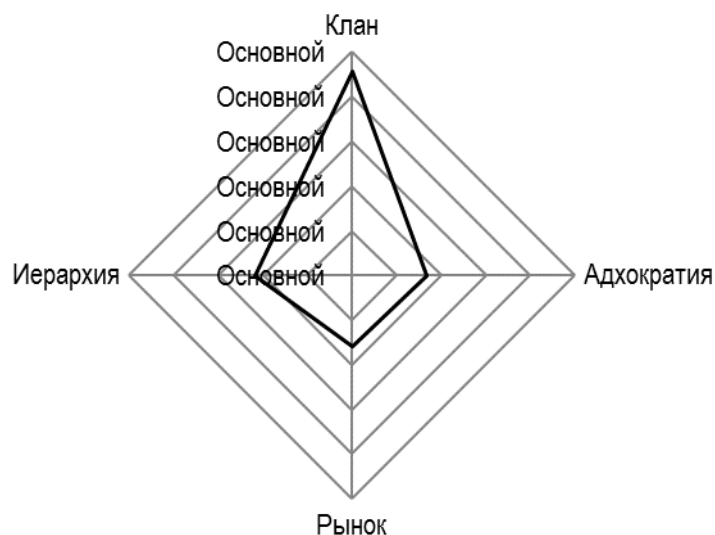
Изучите приведенный координационный профиль. Дайте характеристику организации имеющей такой координационный профиль. Приведите примеры таких организаций.



* Предлагаются различные варианты координационных профилей.

Задание 22 (типовое)*.

Организационная культура компании имеет следующий профиль. Охарактеризуйте такую организационную культуру. Приведите пример компании.



* Предлагаются различные варианты профилей организационной культуры.

Задание 23.

Прочитайте кейс «История компании Nestle: 1975-1981». Выявите и опишите все зависимости и закономерности, повлиявшие на деятельность компании в указанный период.

История компании Nestle: 1975-1981

После заключения соглашения с L'Oreal в 1974 г., впервые со времен экономического кризиса в начале 1920-х годов, позиции Nestle на мировом рынке пошатнулись.

В первую очередь, это было вызвано увеличением цен на нефть и замедлением темпов экономического роста в индустриальных странах. К тому же произошла девальвация курсов иностранных валют, в том числе, французского франка, американского доллара, фунта стерлингов и немецкой марки по отношению к швейцарскому франку.

В результате, в период с 1975 по 1977 годы цены на кофе выросли в четыре раза, а на какао-бобы — в три. Как и в 1921 г. компании пришлось быстро реагировать на изменившуюся в корне ситуацию.

Задание 24.

Прочитайте кейс «Корпорация Microsoft». Охарактеризуйте тип и особенности организационной структуры компании.

Корпорация Microsoft

Корпорация Microsoft, основанная в 1975 году, сегодня является одним из лидеров в разработке программного обеспечения, предоставлении услуг и проектировании интернет-технологий для персональных компьютеров и серверов.

Корпорация Microsoft разрабатывает и выпускает широкий спектр программных продуктов. В их число входят настольные и сетевые операционные системы, серверные приложения для клиент-серверных сред, настольные бизнес-приложения и офисные приложения для пользователей, интерактивные программы и игры, средства для работы в сети интернет и инструменты разработки. Кроме того, Microsoft предлагает интерактивные (online) услуги, издает книги по компьютерной тематике, производит периферийное оборудование для компьютеров, занимается исследовательской деятельностью и разработкой новых компьютерных технологий. Продукты Microsoft продаются более чем в 80 странах мира, переведены более чем на 45 языков и совместимы с большинством платформ персональных компьютеров.

Организационная структура компании Microsoft не имеет ярко-выраженной вертикали, а скорее походит на сложное переплетение команд и проектов. Корпорация успешно направляет и интегрирует деятельность людей, работающих в различных подразделениях над многими проектами для решения проблем, встающих перед всей компанией. Компанией руководит совет директоров из десяти человек. Для рассмотрения различных

вопросов существует пять комитетов: аудиторский, компенсационный, финансовый и антикризисный, а также комитет управления и выдвижения.

На сегодняшний день Microsoft имеет офисы более чем в 90 странах, разделенных на 6 регионов: Северная и Латинская Америка, Европа, Ближний Восток и Африка, Япония, Тихоокеанская Азия, Китай.

Задание 25.

Сформулируйте конкретный пример, иллюстрирующий организационную деятельность менеджера. Укажите цель деятельности, ресурсы, условия, состав исполнителей, их квалификацию и т.п.

Подробно опишите характер и особенности:

а) распределения задач, ресурсов, полномочий и ответственности между исполнителями;

б) требуемого взаимодействия исполнителей в процессе достижения поставленной цели.

Приведите варианты отклонения процесса решения задачи от организационного плана. Сформулируйте предложения по восстановлению или улучшению процесса организации работы.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Маркетинг»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	15
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	18

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Маркетинг» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Изучение дисциплины «Маркетинг» ориентировано на получение обучающимися знаний о комплексе вопросов, в совокупности составляющих основу маркетинговой деятельности в рамках собственного бизнеса: основы маркетинговой деятельности для предпринимателей, сегментирование потребительских рынков и выбор целевой аудитории, позиционирование ценности для целевой аудитории, разработка маркетинговых коммуникаций и оценка эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность. Особое внимание при изучении дисциплины уделяется вопросам цифровизации маркетинговой деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 1 курсе во 2 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для успешного освоения образовательной программы.

Задачи изучения дисциплины:

- сформировать знания, умения применять методы анализа данных, необходимых для решения поставленных задач маркетинговой деятельности и разработки организационно-управленческих решений.
- использовать маркетинговые инструменты, применяемые в предпринимательской деятельности с целью получения конкурентных преимуществ и дифференцирования торгового предложения.
- сформировать знания, умения и практический опыт выявлять новые рыночные возможности для осуществления собственной предпринимательской деятельности и формировать новые бизнес-модели, учитывая потребности целевой аудитории;
- сформировать знания, умения и практический опыт осуществления управления собственным бизнесом с использованием современных маркетинговых инструментов при продвижении ценности и привлечения клиентов
- сформировать знания, умения и практический опыт работы с со специализированными программами для сбора информации и управления маркетинговыми инструментами и инструментами прогнозирования.

- сформировать знания, умения и практический опыт проведения сбора, обработки и анализа информации посредством проведения маркетинговых исследований, сегментирования рынка для выявления рыночных ниш с целью подготовки сбалансированных управленческих решений по разработке позиционирования собственного бизнеса, используя современные маркетинговые технологии, оценивая эффективность инвестиций в маркетинговую деятельность.

- формирование уровня знаний, умений, практического опыта, опыта деятельности в рамках программы подготовки кадров к Цифровой Экономике, построенных на основе Программы «Цифровая экономика России».

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия	ОПК-3	ОПК-3.1. Разрабатывает организационно-управленческие решения для планирования, организации и реализации операционной и маркетинговой деятельности и содействует их реализации в условиях сложной и динамической среды, оценивая их последствия	методы анализа данных, необходимых для решения поставленных задач маркетинговой деятельности и разработки организационно-управленческих решений	оценивать варианты управленческих решений в сфере маркетинговой деятельности в условиях сложной динамической среды; разрабатывать и обосновывать управленческие решения в сфере маркетинговой деятельности, оценивая их последствия	разработки, оценки и обоснования организационно-управленческих решений по совершенствованию маркетинговой деятельности в условиях сложной динамической среды	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа:</u>
Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4	ОПК-4.1. Выявляет и оценивает новые рыночные возможности, применяя методы и инструменты маркетинга для развития новых направлений деятельности организации	маркетинговые методы, инструменты и способы сбора и обработки данных, обобщения, анализа информации для выявления и оценки рыночных возможностей	собирать, анализировать и интерпретировать необходимую информацию, содержащуюся в различных формах отчетности, вторичных источниках информации и прочих отечественных и зарубежных источниках; проводить самостоятельные сбор первичной информации путем проведения маркетинговых исследований внешней и внутренней среды организации	оценки рыночных возможностей на основе собранной маркетинговой информации для поиска новых направлений деятельности организации; опыт использования современных средств управления маркетинговой информацией	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа:</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Основы маркетинговой деятельности для предпринимателей.	1	1								20	Участие в семинаре в диалоговом режиме /10 отчет по практическому домашнему заданию/10
Тема 2. Сегментирование рынка и выбор целевой аудитории	1	1								20	Участие в семинаре в диалоговом режиме /10 отчет по практическому домашнему заданию /10
Тема 3. Позиционирование ценности для целевой аудитории	2		2							20	Отчет по практикуму по решению задач /10 отчет по практическому домашнему заданию /10
Тема 4. Комплекс маркетинговых коммуникаций	2		2							20	Отчет по практикуму по решению задач /10 отчет по практическому домашнему заданию /10
Тема 5. Оценка эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность	2			2						21	Отчет по ситуационному практикуму /10 отчет по практическому домашнему заданию /10
Всего:	8	2	4	2						101	100
Контроль, час	27									Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	144										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	4										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Основы маркетинговой деятельности для предпринимателей

Рассмотрение основных понятий маркетинга. Цели, задачи и современные виды маркетинга. Составляющие маркетинг-микса. Содержание маркетинговой деятельности. Исследование маркетинговой среды. Маркетинговая среда. Методы исследования маркетинговой среды. Маркетинговые исследования понятия, значение и сущность маркетинговой информации. Сбор информации для проведения маркетинговых исследований. Вторичная и первичная информация. Где брать информацию. Маркетинговые исследования рыночной ситуации.

Оценка размера рынка. Определение тенденций на рынке, оценка и прогнозирование спроса. Определение емкости рынка. Выявление основных конкурентов в зависимости от рыночного предложения (товара). Проведение опроса потребителей по исследованию потребительских предпочтений с применением Google form, опросов в соцсетях.

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 «Аlexa» для исследования конкурентов; Инструменты для исследования посетителей сайта (посетителей сайта конкурентов); Интернет-сервисы для определения целевой аудитории; использование соцсетей для исследования интересов целевой аудитории.

Исследование целевой аудитории:

- 1) Сайта;
- 2) Исследование с помощью интернет-аналитики
- 3) Исследование ЦА в соцсетях

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. Определение уникального торгового предложения, предложение ценности, создание лендинга.

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. Выбор инструментов интернет-маркетинга для продвижения собственного бизнеса; Планирование продвижения в Интернет.

Тема 5. Оценка эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность.

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. 1. Оценка затрат на организацию маркетинговой деятельности; 2. Маркетинговый бюджет

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, семинары, практикум по решению задач, ситуационный практикум, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

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

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

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

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

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

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

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

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

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, 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 сокурсников.

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 практического домашнего задания

Практические задания используются для контроля факта приобретения обучающимися знаний и практических умений по соответствующей теме изучаемой дисциплины.

Выполнение практического задания осуществляется обучающимися в режиме самостоятельной (внеаудиторной) работы

Пример практического задания по одной из тем курса имеется в разделе 7 настоящей Программы.

Выполненные практические задания по теме/темам дисциплины сдаются обучающимися на проверку преподавателю на предпоследнем практическом занятии. На последнем занятии, при подведении итогов ТКУ, преподаватель возвращает обучающимся проверенные задания с проставленными на них баллами.

Методические указания 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 ознакомиться 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 проводится 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 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 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 самостоятельной работы	Форма текущего контроля
Тема 1. Основы маркетинговой деятельности для предпринимателей	Проведение опроса потребителей по исследованию потребительских предпочтений с применением Google form, опросов в соцсетях	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к семинару, выполнение практического домашнего задания, подготовка отчета	Участие в семинаре в диалоговом режиме отчет по практическому домашнему заданию
Тема 2. Сегментирование рынка и выбор целевой аудитории	Исследование целевой аудитории: 1) Сайта; 2) Исследование с помощью интернет-аналитики	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к семинару, выполнение практического	Участие в семинаре в диалоговом режиме отчет по

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
	3) Исследование ЦА в соцсетях	домашнего задания, подготовка отчета	практическому домашнему заданию
Тема 3. <i>Позиционирование ценности для целевой аудитории</i>	Определение уникального торгового предложения, предложение ценности, создание лендинга	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практическому занятию (семинару), выполнение практического домашнего задания, подготовка отчета	Отчет по практикуму по решению задач отчет по практическому домашнему заданию
Тема 4. <i>Комплекс маркетинговых коммуникаций</i>	Выбор инструментов интернет-маркетинга для продвижения собственного бизнеса; Планирование продвижения в Интернет	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практическому занятию (семинару), выполнение практического домашнего задания, подготовка отчета	Отчет по практикуму по решению задач отчет по практическому домашнему заданию
Тема 5. <i>Оценка эффективности и инвестиций в маркетинговую деятельность</i>	1. Оценка затрат на организацию маркетинговой деятельности; 2. Маркетинговый бюджет	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму (семинару), выполнение практического домашнего задания, подготовка отчета	Отчет по ситуационному практикуму отчет по практическому домашнему заданию

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Николаева, М. А. Маркетинг : учебник и практикум / М. А. Николаева, С. А. Калугина. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 364 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720380>
2. Маркетинг : учебник / А. В. Бугаев, А. О. Васильев, Е. И. Кузнецова [и др.] ; под ред. Н. Д. Эриашвили, Ю. А. Цыпкина. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити-Дана, 2023. – 184 с. : табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=712652>

Дополнительная литература:

3. Маркетинг : учебник / А. В. Бугаев, А. О. Васильев, Е. И. Кузнецова [и др.] ; под ред. Н. Д. Эриашвили, Ю. А. Цыпкина. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити-Дана, 2023. – 184 с. : табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=712652>

4. Ким, С. А. Маркетинг : учебник / С. А. Ким. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 258 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710979>

6.2 Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	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.	Бизнес-портал aup.ru: менеджмент и маркетинг в бизнесе	http://www.aup.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);

- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)
- свободно-распространяемое программное обеспечение:***
 - 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
 - OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
 - PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
 - Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
 - GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
 - Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)
- электронно-библиотечная система:***
 - Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
 - Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>
- современные профессиональные базы данных:***
 - Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.
- информационные справочные системы:***
 - Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
 - Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Семинар в диалоговом режиме	10-4 – активное участие в проводимом практическом занятии, ответы на вопросы полные, аргументированные, четкое выполнение заданий, не содержится явных ошибок. 2-3– умеренно-активное участие в практическом занятии, без проявления инициативы, ответы содержат дискуссионные моменты, отсутствие дополнительной аргументации ответов, задания выполняются с некоторым отклонением от заданий. 1 – участие в семинарском занятии, только если спрашивают, ответы без аргументации, ошибочные суждения, содержат концептуальные ошибки. 0 – отсутствие на практическом занятии.
2.	Ситуационный практикум	«10-8» – ответы представлены и аргументированы по всем вопросам ситуационного практикума; «7-5» – ответы представлены и аргументированы не всем вопросам ситуационного практикума или часть решений не верные; «4-2» – ответы представлены не по всем вопросам практикума и не аргументированы; «1-0» – ситуационный практикум не выполнен
3.	Практическое домашнее задание	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.
4.	Практикум по решению задач	«10-8» – решение верно и хорошо обосновано; «7-5» – решение в целом верное, но есть незначительные ошибки; «4-2» – в решении допущены грубые ошибки; «1-0» – задание не выполнено.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания по теме № 1 Основы маркетинговой деятельности для предпринимателей

Семинар в диалоговом режиме по теме № 1

Практические задания:

Проведение экспресс-маркетингового исследования. Задание выполняется совместно всеми студентами под руководством преподавателя на конкретном примере. Приводится пример того, как провести экспресс-маркетинговое исследование, заполнив таблицу из следующих колонок:

1. Что хочет клиент от рыночного предложения (нужды клиента)
2. Как эти нужды решает мой товар
3. Как эти нужды удовлетворяет конкурент А
4. Как эти нужды удовлетворяет конкурент В
5. Как эти нужды удовлетворяет конкурент N

Таблица заполняется исходя из собственного опыта и информации из открытых источников, официальных сайтов конкурентов, отзывов клиентов и др.

Сделать выводы о текущей рыночной позиции предложения в разрезе каждой характеристики. В заполненной таблице выделить зеленым цветом сильные позиции (то, что является выигрышной стороной предложения), желтым цветом – спорные моменты, в которых нужно искать дополнительные варианты, красным цветом – где мы уступаем конкурентам (чтобы придумать, как можно устранить или нейтрализовать эти недостатки).

Практическое домашнее задание

Самостоятельно (возможно выполнение мини-группой) провести маркетинговое исследование методом опроса. Исследование должно содержать:

1. Цель исследования (анализ интенсивности потребления, анализ причин приобретения продукции, узнать предпочтения целевой аудитории и т.п.);
2. Задачи исследования (перечень вопросов, не более 8-10, которые помогут получить информацию);
3. Результаты исследования (представить в виде графиков или диаграмм);
4. Выводы о результатах проведенного маркетингового исследования, варианты управленческих решений;
5. Подготовить презентацию по результатам творческого задания.

Типовые задания по теме № 2 «Сегментирование рынка и выбор целевой аудитории»

Семинар в диалоговом режиме по теме № 2

Задания для обсуждения:

1. Привести примеры того, как различные фирмы позиционируют свой товар (услуги). Что (помимо позиционирования) предлагают компании? Торговая марка и обещание общего впечатления. Сравнить с несколькими конкурентами.
2. Примеры удовлетворения (разочарования) от товара. Почему?
3. Примеры «измены» торговой марке. Почему?

4. Выгодно ли потребителям в целом, что компании владеют персональной информацией о них, или риск разглашения перевешивает выгоды?

5. Понаблюдать за собой: какую рекламу Вы заметили, почему?

6. Провести эксперимент: слепой и открытый вкусовой тест

7. Смотреть рекламу. Какие марочные ассоциации у Вас сложились?

8. Как Вы принимали решение о покупке?

9. Провести сегментирование потребителей двух схожих товаров для выделения структуры предпочтения.

10. Сегментирование по поведенческому или демографическому признаку? Выберите несколько товаров разных категорий. Как бы вы классифицировали себя как потребителя в рамках различных схем сегментирования? Как для вас изменится эффективность маркетинга, если он будет направлен на тот или иной рыночный сегмент? В чем различия схем сегментирования по поведенческим и демографическим признакам? Какой именно схемой, на ваш взгляд, должны воспользоваться компании, рассматривающие вас в качестве потенциального покупателя.

11. Привести примеры товаров (компаний), ориентированных на женщин или на мужчин (доказать с помощью рекламы этого товара)

12. Привести пример рекламы, направленной на конкретную категорию (поколение), в которой используется символ эпохи

13. Привести пример рекламы, побуждающей приобретать товар с ярко выраженной сезонностью не в сезон

14. Привести примеры компаний, специализирующихся на различных типах целевых рынков

Практическое домашнее задание

1. Самостоятельно (возможно выполнение мини-группой) выбрать элементы бренда для продвижения. Сначала нужно определить основную ценность (выгоду) для клиента.

Элементы бренда могут включать:

- название торговой марки (нейминг);
- создание фирменного стиля;
- слоган;
- разработка фирменного стиля (логотип, графика и пр.);
- упаковка и маркировка;
- рекламные обращения;
- PR-мероприятия;
- мероприятия по стимулированию сбыта;
- дизайн POS-материалов и мерча.

2. Самостоятельно (возможно выполнение мини-группой) провести сегментирование целевой аудитории определенной группы в соцсетях.

Проведенная сегментация должна содержать:

- численность целевой аудитории;

- основные характеристики целевой аудитории;
- портрет целевой аудитории;
- интересы целевой аудитории;
- проблемы целевой аудитории, которые нужно решить;
- выбор: под существующий продукт или под выгодную целевую аудиторию.
- результаты исследования (представить в виде графиков, диаграмм, скриншотов);
- выводы о результатах сегментирования, варианты бизнеса для целевой аудитории;
- подготовить презентацию по результатам практического домашнего задания.

Типовые задания по теме № 3 «Позиционирование ценности для целевой аудитории»

Практикум по решению задач по теме № 3

Задачи для обсуждения:

1. Привести примеры положительного и отрицательного покупательского марочного капитала.
2. Привести примеры предложения ценности
 - выбрать товар;
 - определить принадлежность товара к товарной категории;
 - найти точки отличия и точки сходства;
 - сопоставить точки сходства и точки отличия;
 - как бы Вы сделали рекламу товара?
3. Привести примеры компаний с дифференциацией на основе:
 - товара;
 - персонала;
 - каналов распределения;
 - имиджа.
4. Привести примеры товаров, находящихся на разных стадиях жизненного цикла.
5. Привести яркие примеры позиционирования (репозиционирования) товаров.
6. Привести примеры линейного расширения.
7. Как установить принадлежность к товарной категории?
8. Наиболее эффективные элементы торговой марки.

Практическое домашнее задание

1. Самостоятельно (возможно выполнение мини-группой) выбрать элементы бренда для продвижения. Сначала нужно определить основную ценность (выгоду) для клиента.

Элементы бренда могут включать:

- название торговой марки (нейминг);

- создание фирменного стиля;
- слоган;
- разработка фирменного стиля (логотип, графика и пр.);
- упаковка и маркировка;
- рекламные обращения;
- PR-мероприятия;
- мероприятия по стимулированию сбыта;
- дизайн POS-материалов и мерча.

2. Создать лендинг. Задание лучше выполнять мини-группой со следующим распределением ролей: маркетолог, копирайтер, дизайнер, верстальщик, программист (возможно индивидуальное выполнение задания).

Лендинг должен содержать:

- создание брифа с указанием специфики бизнеса и цели создания сайта;
- нахождение «изюминки» (УТП) для создания лендинга;
- аудит конкурентов (сайтов конкурентов), чтобы выделяться и отличаться от них;
- создание лендинга под аватар клиента (с учетом потребностей будущих клиентов);
- разработка структуры (прототипирование): стиль лендинга, блоки, смысл послания, порядок элементов, кнопки призыва;
- копирайтинг: продающий текст, попадающий в цель;
- дизайн: определение продающих смыслов для улучшения восприятия текстовой информации, повышения узнаваемости бренда, укрепления позиционирования;
- верстка и тестирование (на представителях целевой аудитории).
- выбор: под существующий продукт или под выгодную целевую аудиторию.
- подготовить презентацию по результатам практического домашнего задания.

Типовые задания по теме № 4 «Комплекс маркетинговых коммуникаций»

Практикум по решению задач по теме № 4

Задачи 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.

Практическое домашнее задание

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, функциональность, 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.

Типовые задания по теме № 5 Оценка эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность и маркетинг взаимоотношений с клиентами

Ситуационный практикум по теме № 5

Проблемные ситуации/кейсы для обсуждения (на примере ведущих предприятий современного рынка):

1. Как оценить эффективность рекламы в Интернет?
2. Какой размер доходы компании малого бизнеса в среднем тратят на продвижение, рекламу и стимулирование сбыта?
3. Как оценить конверсию по различным инструментам?
4. Какой канал продвижения эффективнее?
5. Какие метрики есть, что они характеризуют и как их можно узнать?
6. Как оценить эффективность продвижения при помощи Google Analytics?
7. Как оценить эффективность баннерной, медийной, таргетированной или видеорекламы?
8. Как использовать счетчик показов в соцсетях?
9. Где посмотреть данные по охвату?
10. Как рассчитать стоимость одного лида?
11. Как оценить стоимость целевого действия?

Практическое домашнее задание

1. Самостоятельно (возможно выполнение мини-группой) выбрать компанию для оценки эффективности маркетинговой деятельности.

Маркетинговые показатели для оценки:

- количество показов или просмотров;
- количество уникальных пользователей, увидевших рекламу;
- коэффициент конверсии;
- кликабельность;
- цена за клик;
- цена за тысячу показов;
- цена за целевое действие;
- трафик (количество пользователей, которые зашли на сайт за определенный период);
- показатель отказов, время на сайте, глубина просмотра;
- число подписчиков, вовлеченность;

- показатели бизнес-целей: повышение продаж, сокращение расходов, возврат инвестиций в маркетинг, доля рекламных расходов; средний чек, пожизненная ценность, стоимость привлечения клиента;

- подготовить презентацию по результатам практического домашнего задания.

2. Разработка программы удержания клиентов (программа лояльности). Задание можно выполнять самостоятельно (индивидуально) или мини-группой.

Обычно программа лояльности опирается на три составляющие:

- нематериальные выгоды для клиентов. Они нацелены на формирование позитивных эмоций у клиента при работе с компанией и складываются из профессиональной системы коммуникации, регулярного обмена информацией с клиентами, специальных предложений для клиентов, создания форм взаимодействий с клиентами (ассоциации, клубы и т.д.).

- материальные выгоды. Это всевозможные подарки, скидки и бонусы, организация сервисной службы и т.д.

- технические возможности, обеспечивающие формирование базы данных клиентов и оптимизацию взаимодействия с ними. Это может быть специальная информационная система, система работы с дисконтными картами и т.д.

Для разработки программы лояльности необходимо:

- сформулировать цели;
- выделить клиентов, на которых будет рассчитана программа лояльности (предполагает работу с базами данных клиентов);
- определение критериев отбора клиентов для разработки программы лояльности;
- описание потребностей клиентов, на которых будет ориентирована программа лояльности;
- разработка механизма удержания существующих клиентов;
- оценка затрат на удержание;
- сравнение со стоимостью привлечения новых клиентов;
- подготовить презентацию по результатам практического домашнего задания.

- сервисы, рекомендованные для выполнения заданий по теме №5:

- [SeoPult](#) и [B2B Click](#) – для автоматизации контекстной рекламы.

- [HiConversion](#) и [Plarin](#) – чтобы просто и быстро оптимизировать таргетированную рекламу.

- для работы с несколькими сообществами в социальных сетях – [Popsters](#), [Livedune](#), [JagaJam](#). Расширение для сбора статистики YouTube – [VidIQ Vision for Chrome](#), решение для убийства трех зайцев – [Webartex](#).

- для отслеживания звонков – системы коллтрекинга ([Comagic](#), [Callibri](#), [Ringostat](#) или др.).

- CRM-системы ([AmoCRM](#), [Mango](#) или др.) – чтобы сводить все

маркетинговые и бизнес-показатели.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине 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 выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. -70 и более (хорошо) – ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход решения задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. -50 и более (удовлетворительно) – ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены частично. -Менее 50 (неудовлетворительно) – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. 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 типа

1. SEO-оптимизация. Преимущества и недостатки использования.
2. Лидогенерация. Основные принципы и методы привлечения клиентов в виртуальной среде.
3. Новые виды Интернет-маркетинга и лидогенерации.
4. Основные принципы и методы поддержки сайтов.
5. Способы монетизации интернет-проектов.
6. Электронная коммерция. Виды электронной коммерции.
7. Особенности выбора и типы целевых аудиторий в Интернете.
8. Внутренняя и внешняя оптимизация сайтов в Интернете.
9. Конкурс как инструмент лидогенерации.
10. Медийная и контекстная реклама. Сущность, цели, применение.
11. Электронный журнал. Сущность, цели, виды, применение.
12. Электронный журнал. Структура электронного журнала.
13. Правило «золотого сечения» в построении контента в виртуальном пространстве.
14. Фронтенд. Сущность, цели, виды, применение.
15. Подписная страница. Сущность, цели, виды, применение.
16. Формы продаж в Интернете.
17. Основные виды рекламных носителей в Интернете.
18. Отзывы как инструмент продвижения компании в Интернете.
19. Социальные сети в лидогенерации. Определение, цели, применение.
20. Конференции, семинары, тематические форумы.
21. Партнерский маркетинг. Сущность, цели, применение.
22. Управление мнением сообществ в социальных сетях.
23. Интернет-магазины. Сущность, цели, типы, применение.
24. Электронные платежные системы. Сущность, цели, виды, применение.
25. Современные технологии в электронном бизнесе.
26. Показатели эффективности деятельности компании в SMM.

Задания 3 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 повышения 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 см² площади в печатных изданиях - 550 руб.; объявления занимают общую площадь 140 см². 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 (печатаение) 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 "засывающим 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.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Управление человеческими ресурсами»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	7
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	10
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	13
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	12
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ	21

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Управление человеческими ресурсами» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Объектом изучения выступает система управления персоналом, определяемого современной наукой в качестве необходимого элемента совокупного капитала любой организации.

Дисциплина «Управление человеческими ресурсами» формирует общую систему теоретических и концептуальных представлений о роли человеческого капитала в системе конкурентных преимуществ и недостатков современной организации. При этом приоритетное внимание уделяется использованию инновационных стратегических подходов и прикладных HR-технологий, обеспечивающих конкурентные преимущества современным организациям.

Знания и компетенции по основным аспектам кадровой работы, которые приобретают обучающиеся по дисциплине, могут использоваться будущими HR-специалистами любого уровня.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 1 курсе во 2 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины: является приобретение обучающимися знаний теоретических основ и HR-менеджмента, а также формирование у них практических навыков разработки и реализации управленческих решений по 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.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	ОПК-1	ОПК-1.2. Решает профессиональные задачи в области управления персоналом на основе знаний организационной управленческой теории и экономики труда	Основные теории и принципы управления персоналом организации. Принципы и технологии практической реализации основных подсистем в области управления персоналом	Планировать потребности в персонале; Применять технологии в области управления персоналом: технологии поиска, привлечения и отбора персонала; технологии адаптации и организации обучения персонала; технологии мотивации персонала	Планирования персонала. Поиска, привлечения и отбора персонала. Адаптации и организации обучения персонала. Разработки технологий мотивации персонала	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа:</u>
Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия	ОПК-3	ОПК-3.2. Анализирует основные направления организационных и кадровых изменений с учетом их социальной значимости в условиях сложной и динамичной среды и оценивает их последствия.	Технологию и содержание процессов кадровых изменений в организации. Критерии оценки эффективности проводимых кадровых изменений. Факторы макро и макро среды, оказывающие влияние на кадровую политику организации	Проводить оценку эффективности кадровых изменений в организации. Анализировать факторы макро и микросреды, оказывающие влияние на кадровую политику компании.	Проведения анализа факторов макро и микросреды, оказывающих влияние на кадровую политику организации. Проведения оценки эффективности кадровых изменений в организации.	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа:</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер- класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Кадровое направление деятельности организации и основные аспекты управления им.	2		2							15	Отчет по практикуму по решению задач /10
Тема 2. Система управления персоналом организации.	2		2							15	Отчет по практикуму по решению задач /10 отчет по практическому домашнему заданию/10
Тема 3. Регулирование численности персонала организации.	2		2							15	Отчет по практикуму по решению задач /10 отчет по практическому домашнему заданию/10
Тема 4. Развитие человеческого капитала организации.	2		2							15	Отчет по практикуму по решению задач /10 отчет по практическому домашнему заданию/10
Тема 5. Организация и мотивация труда персонала организации.	2		2							16	Отчет по практикуму по решению задач /10 отчет по практическому домашнему заданию/10
Тема 6. Социальная и психологическая поддержка персонала организации.	2			2						17	Отчет по ситуационному практикуму /10
Всего:	12		10	2						93	100
Контроль, час	27									Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	144										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	4										

4. 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 системы управления 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 системе управления персоналом современной организации.

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 повышения 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 организации социальной 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.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе преподавания дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, ситуационные практикумы, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по работе во время проведения лекции

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

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

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

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

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач.

Проведение практикумов по решению задач используется для контроля факта приобретения обучающимися знаний и практических умений по соответствующей теме изучаемой дисциплины. Задание выдается преподавателем в ходе занятия.

Подведение итогов выполнения практикума по решению задач и оглашение баллов, набранных обучающимися, осуществляется преподавателем в конце практического занятия.

Результаты выполнения практикума, обучающиеся представляют преподавателю в произвольной письменной форме.

Методические указания для обучающихся по выполнению ситуационных практикумов.

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников.

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;
- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы.

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

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

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

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно

активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

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

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

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

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

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

Методические указания для обучающихся по выполнению практического домашнего задания

Практические задания используются для контроля факта приобретения обучающимися знаний и практических умений по соответствующей теме изучаемой дисциплины.

Выполнение практического задания осуществляется обучающимися в режиме самостоятельной (внеаудиторной) работы.

Задание включает в себя 3 вопроса, для ответа на которые необходимо заполнить одну или несколько граф соответствующей таблицы.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Кадровое направление деятельности организации и основные аспекты управления им.</i>	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, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Решение практического домашнего задания Подготовка отчетов.	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 2. Система управления персоналом</i>	Особенности организационной структуры и деятельности кадровой службы в малом, среднем и крупном бизнесе.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet.	Отчет по практикуму по решению задач отчет по

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>организации.</i>	Служебные отношения в системе управления персоналом современной организации.	Решение практического домашнего задания Подготовка к практикуму по решению задач и подготовка отчетов	практическому домашнему заданию
<i>Тема 3. Регулирование численности персонала организации.</i>	Должностные инструкции сотрудников. Аутстаффинг как технология удовлетворения потребностей организации в человеческих ресурсах. Механизм аутплейсмента и его роль в процессе сокращения персонала.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Решение практического домашнего задания Подготовка к практикуму по решению задач и подготовка отчетов.	Отчет по практикуму по решению задач отчет по практическому домашнему заданию
<i>Тема 4. Развитие человеческого капитала организации.</i>	Технологии наставничества. Корпоративные учебные центры. Контроль результатов дополнительного обучения персонала.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Решение практического домашнего задания Подготовка к практикуму по решению задач и подготовка отчетов.	Отчет по практикуму по решению задач отчет по практическому домашнему заданию
<i>Тема 5. Организация и мотивация труда персонала организации.</i>	Организация труда персонала и ее место в системе современного HR-менеджмента. Моральная мотивация персонала и особенности ее применения в отечественных условиях.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Решение практического домашнего задания Подготовка к практикуму по решению задач и подготовка отчетов.	Отчет по практикуму по решению задач отчет по практическому домашнему заданию
<i>Тема 6. Социальная и психологическая поддержка персонала организации.</i>	Социальные гарантии. Негативное влияние стрессов и конфликтов на качество человеческого капитала и результаты основной деятельности современной организации.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму	Отчет по ситуационному практикуму

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Дейнека, А. В. Управление человеческими ресурсами : учебник / А. В. Дейнека, В. А. Беспалько. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 388 с. : ил., табл., схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720284>

2. .Ситжанова, А. М. Инновации в управлении человеческими ресурсами : учебник и практикум для вузов : [16+] / А. М. Ситжанова, Т. И. Лабужская. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 244 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=691719>

Дополнительная литература:

3. Иванова, М. О. Управление человеческими ресурсами : учебное пособие / М. О. Иванова. — Санкт-Петербург : СПбГУ ГА им. А.А. Новикова, 2024. — 153 с. — ISBN 978-5-907354-93-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/449360>

4. .Современные аспекты маркетинга персонала : учебник : [16+] / С. А. Карташов, А. Б. Конобеева, Д. А. Гурцкой [и др.] ; Академия труда и социальных отношений, Кафедра экономики труда и управления персоналом экономического факультета. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 228 с. : табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=694511>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала	Ссылка
1.	Тематический портал – новости в сфере управления персоналом	http://www.hr-ua.com
2	Сайт журнала «Управление персоналом»	http://www.top-personal.ru
3.	Сайт журнала «Кадровое дело»	www.kdelo.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

№ п/п	Виды контактной работы, по которому проводится ТКУ/ оценочное средство	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практическое домашнее задание	«10-8» – решение верно и хорошо обосновано; «7-5» – решение в целом верное, но есть незначительные ошибки; «4-2» – в решении допущены грубые ошибки; «1-0» – задание не выполнено.
2.	Ситуационный практикум	«10-8» – ответы представлены и аргументированы по всем вопросам ситуационного практикума; «7-5» – ответы представлены и аргументированы не всем вопросам ситуационного практикума или часть решений не верные; «4-2» – ответы представлены не по всем вопросам практикума и не аргументированы; «1-0» – ситуационный практикум не выполнен
3.	Практикум по решению задач	«10-8» – решение верно и хорошо обосновано; «7-5» – решение в целом верное, но есть незначительные ошибки; «4-2» – в решении допущены грубые ошибки; «1-0» – задание не выполнено.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые практикумы по решению задач

Практикум по решению задач 1:

1. Определите приоритетные формы инвестиций в развитие человеческого капитала организаций – работодателей, заполнив для этого правую графу таблицы:

<i>Направление инвестиций</i>	<i>Форма инвестирования (конкретные затраты работодателя по кадровому направлению)</i>
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:

<i>Группа рисков</i>	<i>Примеры реализации соответствующих рисков (не менее двух по каждой группе)</i>
Риски количественного характера	
Риски качественного характера	
Риски нелояльности персонала	

3. Сформулируйте факторы, действие которых может определить необходимость актуализации системы HR-менеджмента, заполнив для этого соответствующие графы таблицы.

Факторы макросреды	Факторы микросреды

Типовой ситуационный практикум

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.

Ожидаемый результат: приобретение студентами практических умений работы по выбору наиболее эффективной ОСУ кадровой службы в организациях различных по масштабу сфер бизнеса.

Типовое домашнее практическое задание

1. Ориентируясь на указанные в таблице позиции, сформулируйте основные характеристики хэдхантинга.

<i>Преимущества хэдхантинга</i>	<i>Недостатки хэдхантинга</i>
В массовом порядке хэдхантинг целесообразно использовать в следующих типах организаций:	

2. Сформулируйте функции указанных должностных лиц при отборе кандидатов на трудоустройство, заполнив для этого правую графу таблицы.

<i>Должность, подразделение</i>	<i>Функциональные задачи должностного лица</i>
Психолог службы персонала	
Специалист службы безопасности	
Руководитель подразделения, в которое нанимается кандидат	

3. Определите документы, которые необходимо представить кандидату на трудоустройство, чтобы подтвердить указанные компетенции. Заполните для этого правую графу таблицы.

<i>Компетенции</i>	<i>Подтверждающие документы</i>
Базовые профессиональные компетенции	
Дополнительные (углубленные) профессиональные компетенции	
Стаж работы по специальности	
Наличие опыта руководящей работы	

<i>Компетенции</i>	<i>Подтверждающие документы</i>
Ответственность и лояльность	

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов -90 и более (отлично) – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. -70 и более (хорошо) – ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход решения задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. -50 и более (удовлетворительно) – ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены частично. -Менее 50 (неудовлетворительно) – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

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

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 топ 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

1. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив наиболее эффективный метод привлечения с внешнего рынка труда указанных в левой графе категорий сотрудников:

<i>№ п.п.</i>	<i>Категория сотрудников</i>	<i>Рекомендуемый вариант привлечения с внешнего рынка труда</i>
1.	Рабочие массовых профессий	
2.	Менеджеры высшего и среднего звена	
3.	Молодые специалисты	

<i>№ п.п.</i>	<i>Категория сотрудников</i>	<i>Рекомендуемый вариант привлечения с внешнего рынка труда</i>
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:

<i>№ п.п.</i>	<i>Категория организаций</i>	<i>Рекомендуемые сервисные услуги, предлагаемые на рынке труда</i>
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:

<i>№ п.п.</i>	<i>Общие направления инвестиций</i>	<i>Конкретные формы инвестиций</i>
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:

<i>№ п.п.</i>	<i>Категория сотрудников</i>	<i>Рекомендуемый вариант основной оплаты труда</i>
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:

<i>№ п.п.</i>	<i>Категория сотрудников</i>	<i>Рекомендуемый вариант премирования</i>
1.	Сотрудники штабной службы	
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:

<i>№ п.п.</i>	<i>Направление кадровой работы в организации</i>	<i>Конкретная форма реализации компетентностного подхода</i>
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:

<i>№ п.п.</i>	<i>Категория сотрудников</i>	<i>Рекомендуемый вариант организации труда</i>
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:

<i>№ п.п.</i>	<i>Категория сотрудников</i>	<i>Рекомендуемый вариант дополнительного обучения</i>
1.	Топ менеджеры	
2.	Эксперты по внешним финансовым и товарным рынкам	
3.	Менеджеры по продажам	

<i>№ п.п.</i>	<i>Категория сотрудников</i>	<i>Рекомендуемый вариант дополнительного обучения</i>
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:

<i>№ п.п.</i>	<i>Направление кадровой работы в организации</i>	<i>Конкретная форма реализации компетентностного подхода</i>
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:

<i>№ п.п.</i>	<i>Категория организаций работодателей</i>	<i>Рекомендуемый сегмент внешнего рынка труда</i>
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:

<i>№ п.п.</i>	<i>Категория сотрудников</i>	<i>Рекомендуемый вариант дополнительного обучения</i>
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:

<i>№ п.п.</i>	<i>Категория сотрудников</i>	<i>Рекомендуемые инструменты психологической поддержки</i>
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:

<i>№ п.п.</i>	<i>Категория сотрудников</i>	<i>Рекомендуемые инструменты социальной поддержки</i>
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:

<i>№ п.п.</i>	<i>Инструменты социальной поддержки</i>	<i>Категория сотрудников</i>
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:

<i>№ п.п.</i>	<i>Категория организаций работодателей</i>	<i>Рекомендуемая форма организации психологической поддержки</i>
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:

<i>№ п.п.</i>	<i>Формы реализации кадровых рисков количественного характера</i>	<i>Рекомендуемые HR-технологии</i>
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:

<i>№ п.п.</i>	<i>Формы реализации кадровых рисков качественного характера</i>	<i>Рекомендуемые HR-технологии</i>
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:

<i>№ п.п.</i>	<i>Формы реализации кадровых рисков, связанных с нелояльностью персонала</i>	<i>Рекомендуемые HR-технологии</i>
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:

<i>№ п.п.</i>	<i>Законы, обеспечивающие децентрализованное регулирование рынка труда</i>	<i>Рекомендуемые HR-технологии</i>

№ п.п.	<i>Законы, обеспечивающие децентрализованное регулирование рынка труда</i>	<i>Рекомендуемые HR-технологии</i>
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.	<i>Должностные лица и инстанции</i>	<i>Функции по организации процесса первичного развития новых сотрудников</i>
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.	<i>Должностные лица и инстанции</i>	<i>Функции по организации аттестации сотрудников</i>
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.	<i>Должностные лица и инстанции</i>	<i>Функции по организации процесса дополнительного обучения сотрудников</i>

№ 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 актуализации корпоративной 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	

<i>№ п.п.</i>	<i>Категории сотрудников</i>	<i>Необходимые ПВЛК</i>
	(технологий, услуг и т.п.)	
3.	Технический исполнитель	

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Организационная психология»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ.....	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	11
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	19
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	21

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Организационная психология» соответствует с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970

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

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

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины «Организационная психология» – сформировать у студентов представления о социально-психологических, социально-экономических и внутриорганизационных процессах, происходящих в структурах больших и малых профессиональных групп. Сформировать

научно-обоснованное представление об основных психологических закономерностях поведения, взаимодействия и взаимоотношения людей в ситуациях управления персоналом организации, маркетинга и рекламы продукции организации.

Задачи дисциплины:

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

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

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

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

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Организационная психология как научный менеджмент.	1	1								19	Доклад / 5 Участие в дискуссии / 5
Тема 2. Организации.	1			1						19	Доклад / 5 Отчет по ситуационному практикуму / 5
Тема 3. Профессиональное самоопределение и становление.	1	1		1						18	Доклад / 5 Отчет по ситуационному практикуму / 5
Тема 4. Профессиограммы.	1									18	Доклад / 5 Отчет по ситуационному практикуму / 5
Тема 5. ПрофорIENTATION.	1	1		1						18	Доклад / 5 Отчет по ситуационному практикуму / 5
Тема 6. Оценка и отбор персонала.	1		1							18	Доклад / 5 Эссе / 15 Отчет по ситуационному практикуму /5 Тест / 15
Тема 7. Реклама и внутренний маркетинг персонала.	2	1								18	Доклад / 5 Участие в дискуссии / 5
Всего:	8	4	1	3						128	100
Контроль, час											Зачет
Объем дисциплины (в академических часах)	144										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	4										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Организационная психология как научный менеджмент.

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

Тема 2. Организации.

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

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

Тема 3. Профессиональное самоопределение и становление.

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

Тема 4. Профессиограммы.

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

Тема 5. Профориентация.

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

Тема 6. Отбор и оценка персонала.

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

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

Тема 7. Реклама и внутренний маркетинг персонала.

Адаптация персонала. Социализация персонала. Сущность и виды профориентации и адаптации персонала. Управление профориентацией и адаптацией персонала. Оценка уровня адаптированности сотрудников. Этические нормы в деятельности организации. Управление этическими нормами межличностных отношений в коллективе. Методы поддержания работоспособности персонала. Повышение производительности и нормирование труда. Цели и факторы повышения производительности труда. Управление производительностью труда. Нормирование труда: определение, штат персонала, занимающегося нормированием труда. Оценка труда. Эффективная система оценки результативности труда работников. Этапы оценки труда. Требования к процедурам оценки труда. Методики оценки труда. Ранжирование работников. Режим труда. Принятие решений о введении нового режима труда в организации. Хронометраж рабочего времени. Трудовой метод. Система оплаты труда. Понятие о реальных и справедливых зарплатах. Конфликты в профессиональной деятельности. Определение трудового конфликта. Виды межгрупповых трудовых конфликтов. Функции трудовых конфликтов. Пути разрешения трудовых конфликтов. Стресс и дистресс. Определение и основные виды стресса (дистресса). Техники саморегулирования в условиях коммуникативного стресса. Основные проявления коммуникативного профессионального стресса. Манипулирование в деловом общении.

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

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, практикум по решению задач, ситуационный практикум, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

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

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

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

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

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

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

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

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

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной

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

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

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

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

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

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

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

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

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

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

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада

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

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

Докладчик должен знать и уметь:

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

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

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

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

Методические указания для обучающихся по подготовке и участию в дискуссии

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

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

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

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 соответствии с инструкцией преподавателя приступить к решению задания индивидуально или в микрогруппах;
- провести обсуждение со всеми участниками и учесть предложенные варианты ответов;
- выработать стратегию защиты своей версии правильного ответа;

- назначить представителя от группы для защиты выбранного варианта ответа;
- включиться в межгрупповое обсуждение, внимательно выслушав ответы представителей от всех групп;
- помогать в процессе дискуссии представителю от своей группы во время возникших затруднений отстоять «правильный» ответ;
- учесть все замечания и ошибки, сделанные преподавателем по окончании дискуссии;
- зафиксировать рейтинговые баллы текущего контроля успеваемости.

Требования к оформлению результатов практикума.

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

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

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

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

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

Работа с литературой(конспектирование)

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

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

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

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

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

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

Методические указания для обучающихся по написанию эссе

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

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

Структура эссе.

1. Титульный лист

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

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

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

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

необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

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

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

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

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

Методические указания для обучающихся по подготовке к тесту

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

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

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

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
Тема 1. Организационная психология как научный менеджмент.	Труд и работа. Структура трудовой деятельности. Организационные формы труда. Система прав и обязанностей служащего организации.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии, подготовка доклада	Доклад Участие в дискуссии

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
Тема 2. Организации.	Функциональные подразделения и типы взаимодействий. Размеры и пространственная локализация. Организации в постиндустриальном обществе. Основные системные характеристики организаций. Иерархии внешних и внутренних целей. Задачи и функции персонала, понятие «технологии».	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада, подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета	Доклад Отчет по ситуационному практикуму
Тема 3. Профессиональное самоопределение и становление.	Профессиональные деструкции. Основные тенденции развития профессиональных деструкций педагога и психолога. Пути профессиональной реабилитации.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада, подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета	Доклад Отчет по ситуационному практикуму
Тема 4. Профессиограммы.	Валидность наиболее распространенных методов отбора.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада, подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета	Доклад Отчет по ситуационному практикуму
Тема 5 Профориентация.	Этапы и задачи профориентационной работы. Развивающая профориентация: когнитивная, эмоциональная, поведенческая.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада, подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета	Доклад Отчет по ситуационному практикуму
Тема 6 Оценка и отбор персонала.	Представления о будущей работе. Кадровая политика. Функциональное распределение обязанностей в организации. Системы оплаты и вознаграждения за труд. Нематериальные факторы стимулирования труда	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада, подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета Подготовка эссе Подготовка к тесту	Доклад Эссе Отчет по ситуационному практикуму Тест
Тема 7. Реклама и внутренний маркетинг персонала.	Оценка уровня адаптированности сотрудников. Этические нормы в деятельности организации. Управление производительностью труда.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии, подготовка доклада	Доклад Участие в дискуссии

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
	Цели и факторы повышения производительности труда. Нормирование труда. Психология отношения к рекламе. Психотехнологии торговых ярмарок и выставок.		

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Захарова, Н. Л. Методология организационной психологии : учебное пособие : [16+] / Н. Л. Захарова ; Технологический университет. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – 97 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=602511>

2. Галасюк, И. Н. Психология социальной работы : учебник : [16+] / И. Н. Галасюк, О. В. Краснова, Т. В. Шинина ; под ред. О. В. Красновой. – 4-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 302 с. : табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684487>

Дополнительная литература

1. Немов, Р. С. Психология : учебник : в 3 книгах / Р. С. Немов. – 5-е изд. – Москва : Владос, 2020. – Книга 3. Психодиагностика. Введение в научное психологическое исследование с элементами математической статистики. – 632 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=701701>

2. Пичугин, В. Г. Психология влияния в управлении персоналом : учебное пособие : [16+] / В. Г. Пичугин ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Москва : Прометей, 2020. – 145 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576136>

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

№	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Тематический портал – Психология и бизнес	http://www.psychology.ru
2.	Первая национальная академия профессионального коучинга	https://www.1napc.ru
3.	Образовательный портал, интеллектуальный клуб	https://4brain.ru
4.	«ОргРешение»: команда экспертов-практиков для развития команды, сотрудников и руководителей	https://www.orgreshenie.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ/оценочное средство	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационные практикумы	5 – доклад содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) даны исчерпывающие ответы на вопросы представителей других команд; 4-3 – доклад содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов, лидером команды (микро-группы) даны краткие ответы на вопросы представителей других команд; 1-2 – доклад содержит только часть ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд; 0 – доклад не содержит ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд.
2.	Доклад	5 – доклад выполнен в соответствии с требованиями: 10 правильно оформленных слайдов презентации, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся; 4-3 – доклад выполнен в соответствии с требованиями, но с плохой презентацией, грамотное использование профессиональной терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на большинство вопросов преподавателя и обучающихся; 2 – доклад выполнен с нарушением базовых требований, без презентации, докладчик был привязан к тексту, докладчик испытывал затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся; 0 – доклад не сделан вообще или сделан не по существу

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ/оценочное средство	Шкала и критерии оценки, балл
		вопроса, докладчик не смог ответить на вопросы преподавателя и обучающихся.
3.	Дискуссия	5 – исчерпывающий и аргументированный ответ; 3-4 – исчерпывающий, но не аргументированный ответ; 1-2 – в целом правильный, но короткий и не аргументированный ответ; 0 – ответ не правильный или вообще отсутствовал.
4.	Эссе	15-11 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет; 10-6 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; 5-2 – тема раскрыта не в полном объеме, замечаний по оформлению нет; 1 – тема раскрыта только частично, нарушены правила по оформлению; 0 – эссе не сделано.
5.	Тест	15-13 – не менее 90% правильных ответов; 12-10 – не менее 80% правильных ответов; 9-7 – не менее 70% правильных ответов; 6-4 – не менее 60% правильных ответов; 3-1 – не менее 50% правильных ответов; 0 – менее 50% правильных ответов.

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

Примерные темы докладов

1. Взаимосвязь между результатами диагностической оценки персонала и оказанием психологических консультационных услуг в организациях.
2. Значимость труда и ее отражение в индивидуальных и групповых ценностях.
3. Инновационные процессы в организациях – психологические последствия.
4. Кризисы в развитии организаций.
5. Лидерство и реализация властных функций в организации.
6. Междисциплинарный статус организационной психологии.
7. Организации в постиндустриальном обществе.
8. Организационная политика и личная жизнь.
9. Организационные ценности и эффективность трудового поведения.
10. Организационный стресс: факторы развития и последствия.

Примерные темы эссе

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

Типовые задания для проведения ситуационных практикумов

Тема 2. Организации.

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

Тема 3. Профессиональное самоопределение и становление.

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

Тема 4. Профессиограммы.

1. Как соотносятся понятия «профессиограмма» и «психограмма»?
2. Составьте профессиограммы пяти профессий из каждого типа: «Человек-Человек», «Человек – Природа», «Человек – Художественный образ», «Человек – Знак», «Человек – Техника».

Тема 5. Профориентация.

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

Тема 6. Отбор и оценка персонала.

1. Понаблюдайте за окружающими вас людьми и определите их цветовые типы.

2. Проанализируйте любое литературное произведение и определите цветовой тип литературного героя.

3. Представьте себя руководителем компании. Людей каких типов вы взяли бы на работу в свою компанию?

4. Для чего применяется стрессовое собеседование?

5. В чем сложности корректно организованного профотбора? Приведите аргументы «за» и «против» использования стандартизированных опросников и тестов в профотборе.

6. Как соотносится отбор персонала с организационной культурой?

7. Существует ли влияние цветового типа личности (по классификации DISC) на отбор персонала?

Типовой тест

1. Сущность организационного поведения состоит в ...

1) понимании, предвидении и управлении человеческим поведением в рамках организации

2) совокупности действий и поступков, в которых проявляются особенности характера

3) деятельности, имеющей природные предпосылки

4) изучении взаимоотношений работников и поведения групп работников

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

1) малой группой

2) организацией

3) большой группой

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

1) мобильностью работника;

2) профессионализмом работника;

3) компетентностью работника.

4. Внешние факторы среды такие, как поставщики, потребители, конкуренты, называются ...

1) факторами среды прямого воздействия

2) факторы среды косвенного воздействия

3) социальными факторами

5. Внешние факторы среды такие, как политические факторы, социальные факторы, научно-технический прогресс, называются ...

- 1) факторами среды прямого воздействия;
- 2) факторы среды косвенного воздействия
- 3) социальными факторами

6. Люди, технологии, цели организации – это ...

- 1) внешняя среда
- 2) внутренняя среда
- 3) среда прямого воздействия

7. Группа целей, связанная с трудовыми обязанностями, называется

...

- 1) моделирующее поведение
- 2) функциональным трудовым поведением
- 3) целевым экономическим поведением
- 4) организационным поведением

8. Поведение человека, планирующего свою карьеру, профессиональное развитие, стремящегося к изменению статуса и страты, называется ...

- 1) Организационная психология
- 2) «стратификационное» поведение
- 3) инновационное поведение
- 4) ролевое поведение

9. Коррекция или изменение поведения человека в процессе вхождения в организацию, называется ...

- 1) адаптацией
- 2) обучением
- 3) развитием

10. Необходимым условием успешного вхождения в организацию для любого работника является ...

- 1) его желание
- 2) профессиональная компетентность
- 3) умение общаться
- 4) знание ключевых норм и ценностей организации

11. Высшая форма организованной группы, является ...

- 1) коллектив
- 2) корпорация
- 3) формальная группа

12. Набор стандартов и критериев в отношении социальных явлений, которым человек следует в жизни, называются ...

- 1) групповыми нормами
- 2) групповыми ценностями
- 3) групповыми мнениями

13. Правила, вырабатываемые и принятые группой, которые обязаны выполнять члены группы, называются ...

- 1) групповыми нормами
- 2) групповыми ценностями
- 3) групповыми мнениями

14. Относительно обособленная общность людей (2 и более человек), взаимодействующих и влияющих друг на друга, объединенных общими целями, интересами, деятельностью, рассматривающих себя как единое целое, называется ...

- 1) организация
- 2) группа
- 3) корпорация

15. Организацию, созданную в области высоких технологий. В структуре, которой формальности сведены к минимуму, с высокой степенью свободы работников, чувством общности в работе, высокой оценки компетентности работников, можно назвать ... организацией

- 1) корпоративной
- 2) индивидуалистической
- 3) адхократической
- 4) партисипативной

16. Если для организации характерно: устойчивый характер производства, четкое разделение труда, иерархия управления, стандартизация деятельности, преобладание организационных ценностей над личными, то такая организация называется...

- 1) корпоративной
- 2) индивидуалистической
- 3) адхократической
- 4) партисипативной

17. Организационный психолог не занимается:

- 1) адаптацией персонала;
- 2) набором работников;
- 3) рекламой продукции организации;
- 4) проверкой отчетности организации.

18. Впервые использовал психологию для отбора персонала

- 1) У. Скотт;
- 2) Г. Мюнстерберг;
- 3) У. Липман;
- 4) Ф. Баумгартен.

19. Основы неоклассической теории организации заложены:

- 1) Мичиганскими исследованиями
- 2) Хотторнскими исследованиями
- 3) Харьковскими исследованиями
- 4) Базельскими исследованиями

20. Автор системной теории организации:

- 1) Ф. Тейлор;
- 2) Г. Саймон;
- 3) А. Файоль;
- 4) Д. Мак-Грегори

21. Государственные организации – это структуры

- 1) первичные;
- 2) вторичные;
- 3) органические;
- 4) неофициальные

22. Милтон Фридмен рассматривает организацию как:

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

23. Первой фазой развития профессионала (по Е.А. Климову), является:

- 1) оптант;
- 2) адаптант;
- 3) адепт;
- 4) интернал

24. Неприемлемые подходы в урегулировании производственных конфликтов:

- 1) переключение внимания собеседника с конфликтной темы;
- 2) сделать комплимент;
- 3) нанести опережающий удар;

4) целенаправленно и последовательно сократить число конфликтующих.

25. Суть опережающего образования:

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

26. Первая научная система организации трудовой деятельности:

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

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

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

28. Главное назначение аттестации в организации:

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

29. Эффект активного отдыха открыл:

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

30. С возрастом творческая активность и продуктивность ...

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

Примерные вопросы для дискуссии

1. Поведение человека в толпе групп
2. Социально -психологическая характеристика стихийных групп

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

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень	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.

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	Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 - 89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

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

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

Задания 2 типа

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

17. В чём особенности найма и оценки персонала при отборе и аттестации? Какие существуют технологии отбора и аттестации?

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

19. Как работает психотехнология рекламы в газете и журнале?

20. Как работает психотехнология рекламы на радио и телевидении?

21. Как работает психотехнология наружной рекламы?

22. Дайте ряд рекомендаций по составлению рекламных текстов.

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

24. В чём специфика корпоративной символики?

25. Какие суггестивные психотехнологии используются в современной рекламе?

Задания 3 типа.

Типовое задание 1. Составить профессиограмму одной из представленных профессий:

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

План для составления профессиограммы:

- Презентация профессии.
- Тип и класс профессии.
- Содержание деятельности.
- Требования к знаниям и умениям специалиста.
- Требования к индивидуальным особенностям специалиста.
- Условия труда.
- Медицинские противопоказания.
- Базовое образование.
- Пути получения профессии.
- Области применения профессии.

- Перспективы карьерного роста.

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

Требования к оформлению рецензий:

Пример оформления рецензии:

- «Рецензия Иванова И.И. на резюме Петрова П.П.
- Петровым П.П. представлено резюме на соискание должности методиста.
- В резюме отражена информация об образовании и курсах повышения квалификации, опыте работы и личностных чертах. Представлена контактная информация, имеются сведения о возрасте и семейном положении.
- В качестве недостатков можно отметить чрезмерную полноту изложения выполняемых обязанностей на всех местах работы, не имеющих отношения к вакансии, по которой представляется резюме. Резюме не содержит желаемый уровень дохода и возможность командировок.
- С учетом вышеизложенных замечаний представленное на рецензию резюме может быть оценено как хорошее».

Типовое задание 3. С использованием материалов темы «Модель индивидуальных различий DISC Марстона» обоснуйте принадлежность человека к определенному типу, его сильные и слабые стороны, его возможные реакции в трудовом конфликте, методы воздействия на него. В качестве примера может быть взят реальный человек из вашего окружения – однокурсник, товарищ по работе и т.п.

Типовое задание 4. Перед Вами стоит задача установить контакт с незнакомым человеком, который потенциально может стать: вашим деловым партнером, вашим клиентом, вашим начальником, вашим интервьюером, вашим рекламным агентом. Опишите специфику собственного поведения для успешного решения поставленной задачи.

Типовое задание 5. Определите особенности невербального поведения партнеров по общению в различных психологических ситуациях: «руководитель критикует результаты работы подчиненного», «начальник просит выполнить срочную работу», «подчинённый оправдывается за опоздание на важное совещание», «деловой разговор», «беседа двух равноправных партнёров», «совещание топ-менеджеров».

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Экономика и финансы организации»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	16
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	18

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Экономика и финансы организации» соответствует с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Изучение дисциплины «Экономика и финансы организации» ориентировано на получение обучающимися знаний о фирме как основном субъекте предпринимательской деятельности. Она посвящена рассмотрению основных условий обеспечения экономической устойчивости фирмы, ее организационной структуры и принципов управления, модели функционирования фирмы в рыночной среде, ресурсного обеспечения (основные и оборотные средства, трудовые ресурсы), системы показателей для оценки эффективности их использования, экономических затрат и результатов деятельности (издержки производства товаров и услуг, прибыль и рентабельность, эффективность хозяйственной деятельности).

Дисциплина формирует систему базовых представлений о содержании, специфике, принципах и инструментах функционирования экономики и финансов организации.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Экономика и финансы организации» 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.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	ОПК-1	ОПК-1.1. Решает задачи управления на стратегическом, тактическом и оперативном уровне на основе понимания сущности функций и методов менеджмента, экономической теории, экономики и финансов организации	экономику фирмы; методы оценки активов и источников финансирования организации; методы оценки эффективности их использования; функции финансов; экономический и финансовый механизм функционирования организаций; материальные, трудовые и финансовые ресурсы организаций	оценивать текущую финансово-экономическую ситуацию с целью выявления и формирования основных направлений деятельности организации; разрабатывать соответствующие проекты и обосновывать их целесообразность в рамках установленных профессиональных задач	участия в разработке программ развития организации, проведения расчётов по оценке эффективности финансово-хозяйственной деятельности организаций для принятия управленческих решений; применять на практике современные модели развития и управления организацией в соответствии с текущей и стратегической направленностью деятельности организации	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
		ОПК-1.2. Решает профессиональные задачи в области управления персоналом на основе знаний организационной управленческой теории и экономики труда	трудовые и иные ресурсы организации; факторы общественного производства; экономический и финансовый механизм функционирования организаций; финансовые результаты деятельности организации; показатели	формулировать задачи для определения путей решения экономических и социально - значимых целей организации в области управления персоналом; рассчитывать показатели эффективности деятельности организации; разрабатывать и	выражать и обосновывать свою точку зрения и работать в команде; применять на практике современные модели развития и управления организацией в соответствии с текущей и стратегической направленностью деятельности организации	

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
			эффективности деятельности организации; содержание и существующие подходы к организации финансовой деятельности организаций.	внедрять основной методический инструментарий организации финансовой деятельности организации.		
Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4	ОПК-4.2. Применяет аналитический финансово-экономический инструментарий для выявления и оценки рыночных возможностей для развития новых направлений деятельности организации	показатели результативности и эффективности деятельности организации, выявления рыночных возможностей; механизм и инструментарий выработки и реализации организационно-управленческих решений на основе теоретических и методологических подходов к получению, структурированию и анализу необходимой информации	рассчитывать основные экономические показатели организации, в том числе показатели результативности и эффективности ее деятельности, интерпретировать полученные значения показателей и использовать при принятии управленческих решений; анализировать экономическую и финансовую информацию деятельности организации, используя современные методы и технологии оценки эффективности бизнеса	использования аналитических приемов и инструментария определения целесообразности принятия организационно-управленческих решений по экономическому и финансовому обеспечению деятельности организации, развитию направлений деятельности организаций.	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/ балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Экономические законы и категории как научная база формирования экономики организации	1	1								11	Доклад-презентация/12
Тема 2. Введение в экономику организации.	1	1								11	Доклад-презентация/12
Тема 3. Организационно-технологическая модель промышленного производства.	1	1								11	Доклад-презентация/12
Тема 4. Финансовые ресурсы организации, их содержание и источники.	1	1								11	Доклад-презентация/12
Тема 5. Внеоборотные активы организации.	1	1								11	Доклад-презентация/12
Тема 6. Оборотные активы организации	1	1								11	Доклад-презентация/12
Тема 7. Экономика труда.	1		1							11	Отчет по практикуму по решению задач /12
Тема 8. Затраты организации, себестоимость продукции.	1			1						15	Отчет по ситуационному практикуму /16
Всего:	8	6	1	1						92	100
Контроль, час	36									Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	144										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	4										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Экономические законы и категории как научная база формирования экономики организации

Базовые экономические понятия. Потребности, ресурсы, выбор. Экономические потребности. Экономические блага. Экономические ресурсы. Экономический выбор. Альтернативные издержки.

Характеристика рыночной системы. Достоинства рыночной системы. Недостатки рыночной системы. Потребности и платежеспособный спрос. Определение спроса. Величина спроса. Цена как решающий фактор, определяющий величину спроса. Закон спроса и закон предложения. Равновесная цена и равновесный объем.

Общее понятие конкуренции. Системообразующая роль конкуренции в рыночной экономике. Модель совершенной конкуренции как рынка полной децентрализации. Условия рынка совершенной конкуренции. Общие черты несовершенной конкуренции. Условия монополистической конкуренции.

Распространенность олигополии. Олигополия как преобладающий тип рынка в России. Крупные размеры предприятия как основной фактор ограничения конкуренции в условиях олигополии

Тема 2. Введение в экономику организации.

Понятие экономики предприятия. Объект, предмет, цели дисциплины.

Организация как юридическое лицо. Цели и принципы функционирования коммерческих организаций. Классификация организаций, организационно-правовые формы.

Экономическая модель предприятия. Внутренняя и внешняя среда организации, инфраструктура. Сферы деятельности предприятия: Маркетинг. Снабжение. Кадровое обеспечение. Производство. Сбыт. Финансы.

Экономические ресурсы организации: свободные ресурсы, трудовые ресурсы, финансовые ресурсы: деньги, ценные бумаги; материально–вещественные ресурсы; нематериальные ресурсы.

Тема 3. Организационно-технологическая модель промышленного производства.

Организационная (общая) структура организации. Производственная структура организации. Рабочее место. Стационарное рабочее место. Подвижное рабочее место. Участок. Цех. Организация цехов: технологическом типе структуры цеха, предметный тип, смешанный (предметно–технологический) тип.

Основные цехи. Вспомогательные цехи: Инструментальный цех, ремонтный цех. Непроизводственная инфраструктура организации. Производственная инфраструктура организации.

Типы организации промышленного производства. Единичное

производство. Серийное производство. Массовое производство. Производственный процесс. Технологический процесс. Трудовые процессы. Принципы рациональной организации производственного процесса: специализация, пропорциональность, непрерывность, параллельность, прямоточность, техническая оснащенность, ритмичность, гибкость. Производственный цикл.

Производственная мощность предприятия. Факторы производственной мощности: количество и состав установленного оборудования, режим работы и производительность оборудования, номенклатура продукции.

Структура валовой, товарной и реализованной продукции. Специализация организаций.

Тема 4. 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

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 5. Внеоборотные активы организации.

Состав внеоборотных активов. Виды оценки основных средств. Амортизация основных средств. Внеоборотные активы: нематериальные активы; основные средства; незавершенное строительство; долгосрочные финансовые вложения.

Основные средства и основные фонды: понятие, состав и сравнение.

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 6. Оборотные активы организации.

Оборотные (текущие) активы: запасы, дебиторская задолженность, 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 7. 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.

Способы привлечения персонала и определение потребности в нем. 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 8. Затраты организации, себестоимость продукции

Издержки производства: постоянные переменные.

Затраты и расходы организации: понятие и виды. Состав затрат по учетным группам 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.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

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

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

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

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

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

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

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

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем

учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

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

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. Экономические	Экономический кругооборот. Общее понятие об экономических агентах	Работа с литературой, включая ЭБС,	Доклад-презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>законы и категории как научная база формирования экономики организации</i>	(рыночных и нерыночных). Определение эластичности. Формулы эластичности. Потребительский выбор и его особенности. Полезность благ и теория потребительского поведения	источниками в сети Internet Подготовка к докладу-презентации	
<i>Тема 2. Введение в экономику организации.</i>	Свободные ресурсы, трудовые ресурсы, финансовые ресурсы: деньги, ценные бумаги; материально-вещественные ресурсы; нематериальные ресурсы. Маркетинг. Снабжение. Кадровое обеспечение. Производство. Сбыт. Финансы.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к докладу-презентации	Доклад-презентация
<i>Тема 3. Организационно-технологическая модель промышленного производства.</i>	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 с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к докладу-презентации	Доклад-презентация
<i>Тема 4. Финансовые ресурсы организации, их содержание и источники.</i>	Финансы коммерческих и некоммерческих организаций. Государственное регулирование финансов организации. Экономическая сущность и классификация капитала. Уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к докладу-презентации	Доклад-презентация
<i>Тема 5. Внеоборотные активы организации.</i>	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 с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к докладу-презентации	Доклад-презентация
<i>Тема 6. Оборотные активы организации</i>	Валовые оборотные активы. Чистые оборотные активы (чистый рабочий капитал). Собственные оборотные активы. Метод прямого счета, норма	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к докладу-	Доклад-презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
	оборотных активов, страховой запас, норматив оборотных активов. Абсолютное высвобождение (экономия) оборотных активов.	презентации	
Тема 7. 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 с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 8. Затраты организации, себестоимость продукции.	Затраты и расходы организации: понятие и виды. Состав затрат по учетным группам 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 с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Сукало, Г. М. Экономика организации : учебное пособие / Г. М. Сукало. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Директ-Медиа, 2025. – 208 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=718292>
2. Шатаева, О. В. Экономика организации (предприятия) : учебное пособие : [16+] / О. В. Шатаева, Е. Н. Акимова, М. В. Николаев. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – 152 с. : табл. – URL: <https://biblioclub.ru/>.

Дополнительная литература:

1. Новашина, Т. С. Экономика и финансы организации : учебник : [16+] / Т. С. Новашина, В. И. Карпунин, И. В. Косорукова ; под ред. Т. С. Новашиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Университет Синергия, 2020. – 336 с. : табл., ил. – (Университетская серия). – Режим доступа: по

подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=574440>

2. Серова, Е. Г. Финансы организаций (предприятий) и налогообложение : учебное пособие : [16+] / Е. Г. Серова, З. И. Дахова, Е. В. Шлекене ; Белгородский университет кооперации, экономики и права. – Белгород : б.и., 2022. – 117 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=701385>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Вопросы экономики.	http://www.vopreco.ru/
2.	Экономика и управление на предприятии: научно-образовательный портал.	http://www.eup.ru/
3.	Экономика современного предприятия: информационный экономический портал.	http://www.esp-izdat.ru/
4.	Экономика предприятия.	http://www.ecanomika.ru/
5.	Экономический анализ: теория и практика.	http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)

- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)

- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикум по решению задач	12-9 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 8-5 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 4-1 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы; определены

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		соответствующие спецификации, имеются ошибки в расчетах; выбраны совместимые комплектующие необходимые, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 0 – практикум не выполнен.
2.	Ситуационный практикум	16-10 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 9-5 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 4-1 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы; определены соответствующие спецификации, имеются ошибки в расчетах; выбраны совместимые комплектующие необходимые, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 0 – практикум не выполнен.
3.	Доклад-презентация	12-8 – 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 доклад-презентация не выполнен

***Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках
текущего контроля успеваемости***

Типовые задания к практикумам по решению задач:

Задание 1.

Проектная производительность станка 8000 шт. продукции, стоимость станка 80 тыс. руб. В первый год на станке произведено 2 000 шт., во второй год 1 000 шт., в третий год на 20 % больше чем во второй год, в

четвертый год в 2 раза больше чем в третий. Применяя способ списания стоимости пропорционально объему выполненных работ определить и коэффициент износа станка в конце 4-го года.

Задание 2.

По данным, приведенным в таблице определить фондоотдачу, фондоемкость и фондовооруженность труда

Показатели	Числовые значения
Выручка, тыс. руб.	22 000
Среднегодовая стоимость ОФ, тыс. руб.	5 500
Среднесписочная численность ППП, чел.	1 10

Задание 3.

Норматив оборотных средств организации – 6500 тыс. руб., годовой план реализации продукции 32 500 тыс. руб. Определить коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность одного оборота в днях.

Задание 4.

Организация производит безалкогольные напитки. Данные об объемах продаж и затратах приведены в табл.

Таблица Основные показатели деятельности организации, руб.

Показатели	Безалкогольные напитки	
	Байкал	Тархун
Объем продаж в месяц, бут	5000	4000
Цена реализации	15	12
Переменные затраты на единицу изделия, руб.	10	8
Постоянные затраты	15000	

Определить прибыль организации.

Задание 5.

Определить рентабельность продукции за три квартала на основе следующих данных (табл.) и сделать выводы:

Таблица. Исходные данные для расчета показателей рентабельности

Показатели	Ед. измерения	Квартал года		
		1	2	3
Количество выпущенных изделий	шт.	15 000	20 000	18 000
Цена одного изделия	руб.	80	80	80
Себестоимость одного изделия	руб.	60	62	58

Задание 6.

Определить материальные затраты на производство продукции имея следующие данные:

Элементы затрат	Сумма, в руб.
1.1 Сырье и основные материалы	110900
1.2 Вспомогательные материалы	7000
1.3 Топливо	8000
1.3 Энергия	6000
2. Расходы на оплату труда	27000
3. Страховые взносы – 30%	
4. Амортизационные отчисления	17000
5. Прочие затраты	10000

Задание 7.

Участник общества с ограниченной ответственностью решил выйти из общества и подал заявление об этом в апреле 2011 г. Уставной капитал общества на момент выхода участника составлял 80 тыс. руб., а номинальная доля участника общества составляет 4 тыс. руб. Стоимость чистых активов общества составляет 12 млн.руб. Определить действительную стоимость доли вышедшего участника.

Типовые задания к ситуационному практикуму:

Содержание практикума (план выполнения, перечень задач):

Представьте, что Вы начинающий предприниматель, который хочет открыть свое собственное дело (предприятие) в той или иной отрасли экономики. Вам необходимо разработать организационную структуру управления предприятием, которая будет соответствовать требованиям, предъявляемым такими факторами деятельности предприятия, как его цель, стратегическая концепция, организационная модель и др. Выберите одну из представленных моделей структуры управления предприятием и распишите, исходя из потребностей Вашей компании и требований, предъявляемых к деятельности предприятия. Также приложите описание потребностей компании и требований, предъявляемых к ее деятельности.

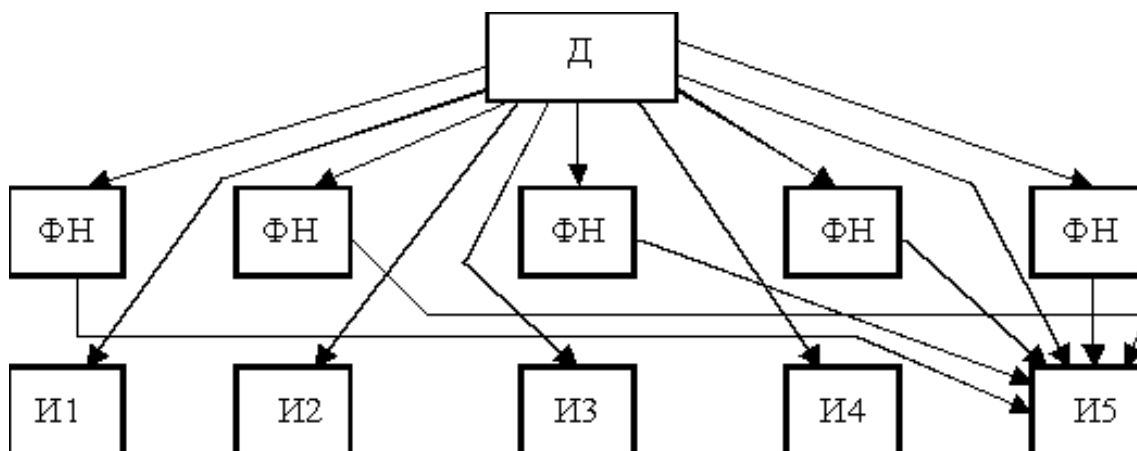


Рис. 1. Функциональная структура управления

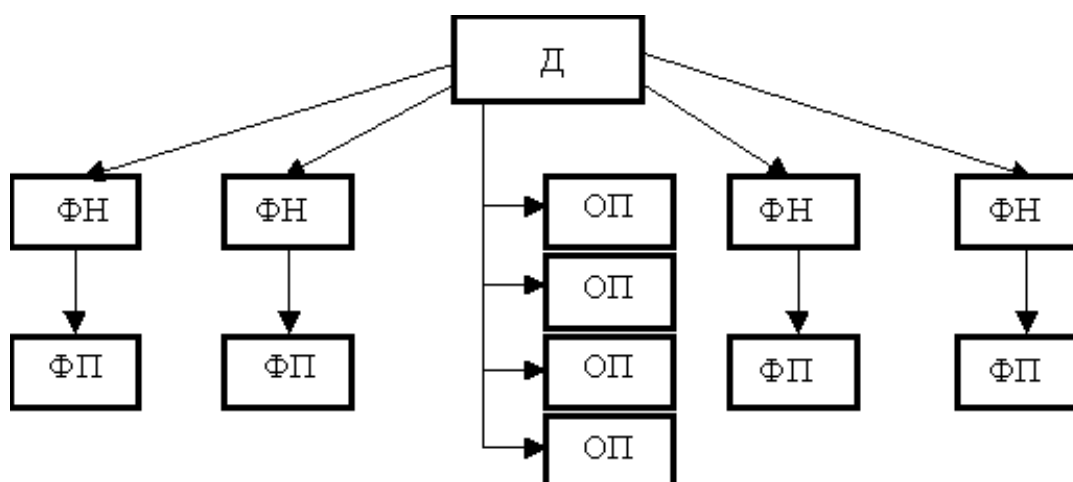


Рис. 2. Линейно – функциональная структура управления

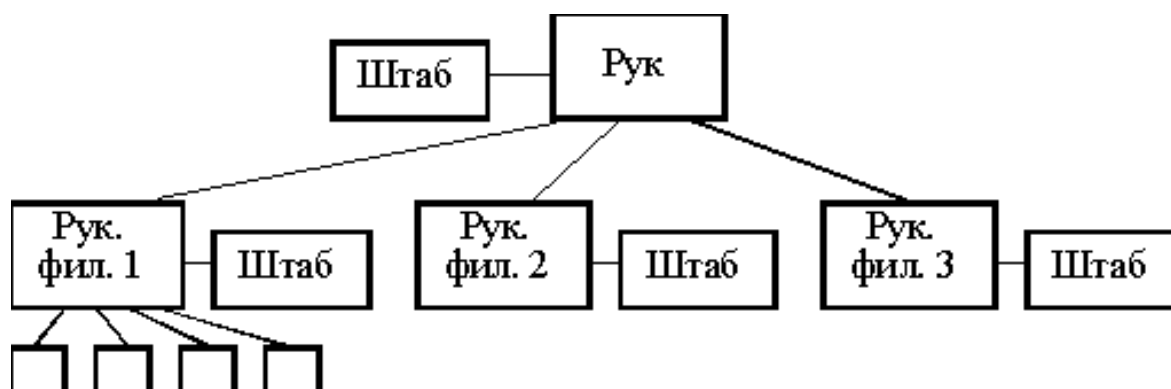
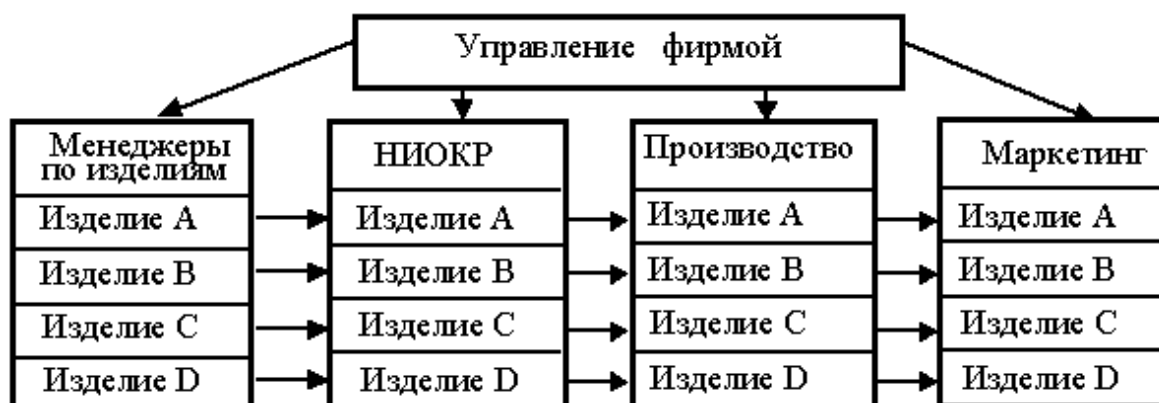


Рис. 3. Дивизиональная структура управления



Примерные темы доклада с презентацией

1. Проблема экономического выбора и кривая производственных возможностей.
2. Кривая производственных возможностей и закон возрастающих альтернативных издержек.
3. Прикладное значение кривой производственных возможностей.
4. Типы экономических систем.
5. Собственность как экономический институт. Частная собственность

и ее роль в рыночной экономике. Структура современной капиталистической собственности.

6. Рынок и условия его возникновения. Основные экономические агенты рыночного хозяйства и их экономические функции.

7. Рынок как способ координации экономической деятельности. Преимущества и провалы рынка. Экономическая роль государства.

8. Сущность и условия конкуренции. Основные рыночные структуры.

9. Спрос, величина и цена спроса, функция спроса. Объяснение закона спроса. Неценовые детерминанты спроса. Индивидуальный и рыночный спрос.

10. Предложение, величина и цена предложения, функция предложения. Детерминанты предложения. Индивидуальное и рыночное предложение.

11. Рыночное равновесие. Подходы к описанию рыночного равновесия: равновесие по Вальрасу и равновесие по Маршаллу.

12. Единственность равновесия. Стабильность равновесия. Паутинообразная модель.

13. Государственное регулирование рынка товаров. Влияние налогов и дотаций на рыночное равновесие.

14. Взаимовыгодность рыночного обмена: излишек потребителя и излишек производителя.

15. Ценовая эластичность спроса и ее факторы. Дуговая эластичность спроса.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и	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

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены частично. -Менее 50 (неудовлетворительно) – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. 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.

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. Согласны ли вы с утверждением, что консервативная политика формирования оборотных активов ведет к увеличению прибыльности предприятия? Обоснуйте ответ.

20. Согласны ли вы с утверждением, что чистый денежный поток равен прибыли от операционной деятельности? Обоснуйте ответ.

21. Согласны ли вы с утверждением, что увеличение оттока денежных средств отрицательно повлияет на чистый денежный поток компании?

22. Пусть T_v , T_p , T_a - темпы роста объемов «выручки от реализации», «прибыли», «активов» соответственно. Постройте верное неравенство, характеризующее высокую эффективность деятельности организации и качество ее бизнеса.

23. Согласны ли вы с утверждением, что товарный кредит – самый дешевый и доступный источник заемного капитала? Обоснуйте ответ.

24. Почему государство регулирует состав затрат, включаемых в себестоимость продукции? Может ли коммерческое предприятие превысить нормы командировочных расходов, определенные государством?

25. Как происходит воспроизводство основных фондов?

26. Как происходит порядок формирования себестоимости?

Задания 3 типа

Задание 1.

Определите оптовую (отпускную) цену на товар, если себестоимость его выпуска – 600 руб. за единицу, приемлемая для производителя рентабельность – 20% к затратам, ставка акциза – 15%, ставка НДС – 18%.

Задание 2.

Здание сборочного цеха – 1200 млн р.; здание больницы – 298 млн р.; здание общежития – 98 млн р.; здание детского сада – 36 млн р.; внутрипроизводственные дороги – 150 млн р.; производственный инвентарь – 12 млн р.; рабочие машины и оборудование – 1260 млн р.; силовое оборудование – 186 млн р.; специальное оборудование – 112 млн р.; инструмент – 84 млн р. Определить остаточную стоимость основных средств; выделить величину производственных и непроизводственных основных фондов; рассчитать удельный вес активной и пассивной частей основных средств.

Задание 3.

Определите величину производственной мощности цеха (M) и уровень ее использования, если известно, что: в цехе работает 40 станков; годовой выпуск продукции 115 500 изделий; режим работы двухсменный; продолжительность смены – 8 ч; число рабочих дней в году – 258; регламентированные простои оборудования – 4% режимного фонда времени; норма времени на обработку одного изделия – 1,2 ч.

Задание 4.

Смирнов И.С. получил годовой доход в сумме 278000 рублей. С января по май ему полагался стандартный вычет (400 руб). В августе Смирнов оплатил за свое обучение векселем на сумму 27000 рублей. Рассчитать НДФЛ Смирнова.

Задание 5.

Акционерное общество имеет уставный капитал на сумму 800 тыс. руб. и минимальный размер резервного фонда. По итогам хозяйственной деятельности чистые активы составили 750 тыс. руб., а чистая прибыль – 120 тыс. руб. Определить возможную сумму, направляемую на выплату дивидендов.

Задание 6.

Швейное предприятие реализует магазину партию из 40 изделий на сумму 22 000 руб., включая НДС на сумму 3667 руб. При этом израсходованные при пошиве ткани, отделочные материалы, фурнитура были приобретены швейным предприятием у поставщиков на сумму 7000 руб., включая НДС – 1167 руб.

Определите:

- а. добавленную на швейном предприятии стоимость в расчете на единицу продукции в сумме;
- б. сумму НДС в рублях, которая должна быть перечислена в бюджет;
- с. 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.

По данным, приведенным в табл. 1, определите плановую и отчетную фондоотдачу, фондоемкость, фондовооруженность. Дайте оценку эффективности использования ОПФ.

Таблица 1.

Показатели	План	Отчет
Выпуск продукции, тыс. руб.	300	315

Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	120	125
Численность работающих, человек	100	90

Задание 8.

Определите коэффициент сменности оборудования ($K_{см}$), коэффициент загрузки оборудования ($K_{загр}$), коэффициент использования сменного режима работы оборудования ($K_{см.р}$) при следующих условиях: количество станков, установленных в цехе, – 430; предприятие работает в двухсменном режиме; в первую смену работает 415 станков, во вторую – 410; продолжительность смены – 8 ч.

Задание 9.

На основании приведенных данных рассчитать коэффициенты износа, ввода, выбытия, годности основных фондов.

- 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.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Учет и анализ»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
**Профиль подготовки: Управление государственным и
муниципальным сектором**
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: Очно-заочная

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	10
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	18
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	20

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Учет и анализ» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Изучение дисциплины «Учет и анализ» ориентировано на получение обучающимися знаний о предмете и элементах метода бухгалтерского учета, об учете активов и источниках финансирования деятельности экономического субъекта, на формирование знаний о бухгалтерской (финансовой) отчетности, о сущности и порядке проведения анализа финансовой отчетности, на развитие практических навыков и умений, позволяющих впоследствии принимать высокоэффективные оперативные управленческие решения в процессе хозяйственной деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

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 экономического анализа экономического субъекта;
- раскрытие основных приемов и методов анализа финансовой отчетности экономического субъекта;
- формирование навыков самостоятельной практической работы студентов.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10	УК-10.1. Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели формы участия государства в экономике	виды ресурсов и ограничений для решения задач бухгалтерского, финансового и управленческого учета и анализа на предприятии; знанием основных методов оценки разных способов решения задач бухгалтерского, финансового и управленческого учета и анализа на предприятии; знанием действующего законодательства и правовых норм, регулирующих деятельность в сфере бухгалтерского, финансового и управленческого учета и анализа на предприятии	проводить обоснование поставленной цели и формулировать задачи в сфере бухгалтерского, финансового и управленческого учета и анализа на предприятии; умением анализировать альтернативные варианты решений для достижения намеченных результатов данных задач; умением использовать нормативно-правовую документацию в сфере бухгалтерского, финансового и управленческого учета и анализа на предприятии	навыками применения методик разработки целей, задач и мероприятий в сфере бухгалтерского, финансового и управленческого учета и анализа на предприятии; навыками методов оценки потребности в ресурсах, продолжительности и стоимости данных мероприятий; навыками работы с нормативно-правовой документацией в сфере бухгалтерского, финансового и управленческого учета и анализа на предприятии	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения	ОПК-2	ОПК-2.3. Использует современный инструмент и интеллектуал	методы и способы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для решения	применять методы и способы сбора, обработки и анализа данных, необходимых	применения технологий сбора, обработки и анализа данных, необходимых для решения	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная</u>

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем		ные информационно-аналитические системы при решении управленческих задач	поставленных задач в сфере бухгалтерского, финансового и управленческого учета и анализа на предприятии, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем; знанием алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными, необходимыми для осуществления деятельности по бухгалтерскому, финансовому и управленческому учету и анализу на предприятии	для решения поставленных задач в сфере бухгалтерского, финансового и управленческого учета и анализа на предприятии, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем; умением применять алгоритмы при работе с полученными из различных источников данными, необходимыми для осуществления деятельности по бухгалтерскому, финансовому и управленческому учету и анализу на предприятии	поставленных задач в сфере бухгалтерского, финансового и управленческого учета и анализа на предприятии, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем; навыками применения алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными, необходимыми для осуществления деятельности по бухгалтерскому, финансовому и управленческому учету и анализу на предприятии	<u>ная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/ балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Предмет и метод бухгалтерского учета.	1	1								11	Доклад-презентация/20
Тема 2. Счета и двойная запись.	1	1								11	Доклад-презентация/20
Тема 3. Первичное наблюдение и стоимостное измерение объектов учета.	1	1								11	Участие в дискуссии/10
Тема 4. Основы организации бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.	1	1								11	Участие в дискуссии /10
Тема 5. Учет капитала организации.	1	2								11	Участие в дискуссии /10
Тема 6. Учет денежных средств.	1		2							11	Отчет по практикуму по решению задач10
Тема 7. Учет расчетов.	1		2							11	Отчет по практикуму по решению задач/10
Тема 8. Учет финансовых вложений.	1			2						11	Отчет по ситуационному практикуму/10
Всего:	8	6	4	2						88	100
Контроль, час	36									Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	144										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	4										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Предмет и метод бухгалтерского учета.

Объекты бухгалтерского учета и их классификация. 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.

Классификация счетов бухгалтерского учета по экономическому содержанию. План счетов бухгалтерского учета, его значение и принципы построения. Классификация счетов бухгалтерского учета по структуре и назначению.

Тема 3. Первичное наблюдение и стоимостное измерение объектов учета.

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.

Тема 4. Основы организации бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.

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.

Понятие бухгалтерской отчетности, виды и формы отчетности.

Тема 5. Учет капитала организации.

Понятие и структура капитала организации: собственный и заемный. Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд), резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), целевое финансирование.

Уставный капитал и учет его формирования. Порядок учета учредителей и акционеров. Учет собственных акций (долей), выкупленных обществом.

Добавочный капитал, его формирование и учет.

Резервный капитал. Учет его формирования и использования. Понятие кредитов и займов. Виды кредитов и порядок их учета. Особенности учета процентов за кредит.

Виды займов и порядок их учета. Особенности учета процентов по займам.

Тема 6. Учет денежных средств.

Порядок открытия счетов в банке. Договор банковского счета. Первичные документы по учету движения денежных средств предприятия по расчетному счету и другим счетам в банке. Выписки банка и отражение по ним операций в учете.

Порядок ведения кассовых операций. Документальное оформление движения денежных средств в кассе. Кассовая книга, порядок ее ведения. Использование контрольно-кассовых машин при расчетах с наличными. Синтетический и аналитический учет кассовых операций. Инвентаризация

денежных средств в кассе.

Учет денежных документов и переводов в пути.

Тема 7. Учет расчетов.

Формы безналичных расчетов. Учет расчетов с покупателями и заказчиками. Учет расчетов с поставщиками. Учет расчетов с разными дебиторами и кредиторами.

Учет расчетов с бюджетом. Учет расчетов с подотчетными лицами. Учет расчетов по социальному страхованию и обеспечению.

Учет расчетов по имущественному и личному страхованию.

Учет расчетов с учредителями и акционерами.

Тема 8. Учет финансовых вложений.

Понятие, классификация и оценка финансовых вложений.

Учет финансовых вложений в уставные капиталы других организаций.

Учет финансовых вложений в акции, облигации и другие ценные бумаги. Учет резерва под обесценение вложений в ценные бумаги.

Учет предоставленных другим организациям займов.

Инвентаризация финансовых вложений.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

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

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

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

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

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

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

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

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

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

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 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 материал, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не

чрезмерными. Работа студента над докладом включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

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

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

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

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

Методические указания для обучающихся по подготовке и участию в дискуссии

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

Эффективность проведения дискуссии зависит от таких факторов, как подготовка (информированность и компетентность) обучающихся по предложенной проблеме; семантическое однообразие (все термины, дефиниции, понятия и т.д. должны быть одинаково поняты всеми студентами); корректность поведения участников; умение преподавателя проводить дискуссию. Правильно организованная дискуссия проходит три стадии развития: ориентация, оценка и консолидация. Составной частью любой дискуссии является процедура вопросов и ответов. Умело поставленный вопрос (каков вопрос, таков и ответ) позволяет получить

дополнительную информацию, уточнить позиции выступающего и тем самым определить дальнейшую тактику проведения дискуссии. Эффективность дискуссий обучающихся снижают следующие недостатки: непонимание некоторыми участниками рассматриваемых проблем, их неподготовленность к обсуждению; неуважение к оппонентам, нетерпимость к чужому мнению и неумение отстаивать собственные взгляды и убеждения; поверхностность суждений и предложений; неразвитость представлений об искусстве полемики.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

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

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

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

Работа с литературой (конспектирование)

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

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

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

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

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

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

**Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках
изучения дисциплины**

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Предмет и метод бухгалтерского учета.</i>	Требования бухгалтерского учета: полнота, своевременность, осмотрительность, приоритет содержания перед формой, непротиворечивость, рациональность.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к докладу-презентации	Доклад-презентация
<i>Тема 2. Счета и двойная запись.</i>	Классификация счетов бухгалтерского учета по экономическому содержанию. Классификация счетов бухгалтерского учета по структуре и назначению.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к докладу-презентации	Доклад-презентация
<i>Тема 3. Первичное наблюдение и стоимостное измерение объектов учета.</i>	Хранение документов. Сущность различных форм бухгалтерского учета: мемориально-ордерной, журнал – главной, журнально-ордерной, упрощенной для субъектов малого предпринимательства, автоматизированной. Организация и проведение инвентаризаций.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии и участие в ней	Участие в дискуссии
<i>Тема 4. Основы организации бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.</i>	Задачи бухгалтерской службы на предприятии.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии и участие в ней	Участие в дискуссии
<i>Тема 5. Учет капитала организации.</i>	Понятие и структура капитала организации: собственный и заемный. Учет собственных акций (долей), выкупленных обществом.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии и участие в ней	Участие в дискуссии
<i>Тема 6. Учет денежных средств.</i>	Договор банковского счета. Использование контрольно-кассовых машин при расчетах с наличными. Учет денежных документов и переводов в пути.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 7. Учет расчетов.</i>	Формы безналичных расчетов. Учет расчетов по имущественному и личному страхованию. Учет расчетов с учредителями и акционерами.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач,	Отчет по практикуму по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
		подготовка отчета по практикуму	
<i>Тема 8. Учет финансовых вложений.</i>	Понятие, классификация и оценка финансовых вложений. Учет предоставленных другим организациям займов.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет по ситуационному практикуму

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Чуви́кова, В. В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / В. В. Чуви́кова, Т. Б. Иззука. – 4-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2022. – 247 с.: ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров) – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621853>

2. Логи́нова, Т. В. Учет и анализ оборотных активов: учебное пособие: [16+] / Т. В. Логи́нова, Р. В. Колесов, А. Ю. Тарасова; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Ярославский филиал). – Москва: Прометей, 2023. – 126 с.: табл., схем. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=700961>

3. Шатаева, О. В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие: [16+] / О. В. Шатаева, Е. Н. Акимова, М. В. Николаев. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2021. – 152 с.: табл. URL: <https://biblioclub.ru/>.

Дополнительная литература:

1. Андреева, О. О. Учет и анализ: рабочая тетрадь для обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»: [16+] / О. О. Андреева. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный аграрный университет (СПбГАУ), 2020. – 65 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=613174>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Вопросы экономики.	http://www.vopreco.ru/
2.	Экономика и управление на предприятии: научно-образовательный портал.	http://www.eup.ru/
3.	Экономика современного предприятия: информационный экономический портал.	http://www.esp-izdat.ru/
4.	Экономика предприятия.	http://www.ecanomika.ru/
5.	Экономический анализ: теория и практика.	http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью

подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института.

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логинком (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикум по решению задач	10-9 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 8-5 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 4-1 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы; определены соответствующие спецификации, имеются ошибки в расчетах; выбраны совместимые комплектующие необходимые, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 0 – практикум не выполнен.
2.	Ситуационный практикум	10-9 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 8-5 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 4-1 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы; определены соответствующие спецификации, имеются ошибки в расчетах; выбраны совместимые комплектующие необходимые, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 0 – практикум не выполнен.
3.	Доклад-презентация	20-13 – доклад производит выдающееся впечатление, сопровождается иллюстративным материалом; автор

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		представил демонстрационный материал и прекрасно в нем ориентировался, автор отвечает на вопросы, показано владение специальным аппаратом, четкость выводов - полностью характеризуют работу 12-5 – 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 0 - доклад-презентация не выполнен
4.	Дискуссия	10-8 – студент хорошо подготовлен, знает и умеет корректно употреблять термины и понятия, его позиция по проблеме ясна и обоснована. Обучающийся активно участвует в дискуссии и ведет себя корректно, согласно сформулированным правилам 7-4 – студент участвует в дискуссии, однако не всегда ведет себя корректно по отношению к сокурсникам. Допущена одна ошибка в употреблении терминов 3-1 – студент пытается участвовать в дискуссии, однако он не может подкрепить свою позицию терминами, понятиями, знаниями из достоверных источников. 0 – студент не готов, в дискуссии не участвует

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках 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 НДС – 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 зарплат 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.

Отгружены материалы покупателю на сумму 94400 руб., в т.ч. НДС 14400 руб. Фактическая себестоимость проданных материалов составляет 70000 руб.

Определить финансовый результат от продажи материалов и записать бухгалтерские проводки.

Задание №9.

Проданы основные средства покупателю на сумму 295000 руб., в т.ч. НДС 45000 руб. Первоначальная стоимость основных средств 220000 руб., сумма начисленной амортизации 30000 руб.

Определить финансовый результат от продажи основных средств и записать бухгалтерские проводки.

Задание №10.

Получены и оприходованы материалы от поставщика на сумму 49560 руб., в том числе НДС 7560 руб. Кроме того, получен счет от посредника на сумму 826 руб., в том числе НДС 126 руб.

Определить фактическую себестоимость материалов и записать бухгалтерские проводки.

Задание №11.

Отгружены материалы покупателю на сумму 94400 руб., в т.ч. НДС 14400 руб. Фактическая себестоимость проданных материалов составляет 70000 руб.

Определить финансовый результат от продажи материалов и записать бухгалтерские проводки.

Задание №12.

Проданы основные средства покупателю на сумму 295000 руб., в т.ч. НДС 45000 руб. Первоначальная стоимость основных средств 220000 руб., сумма начисленной амортизации 13000 руб.

Определить финансовый результат от продажи основных средств и записать бухгалтерские проводки.

Задание №13.

Отгружена продукция покупателю на сумму 118000 руб., в т.ч. НДС 18000 руб. Фактическая себестоимость отгруженной продукции составляет 90000 руб.

Определить финансовый результат от продажи продукции и записать бухгалтерские проводки.

Задание №14.

Приобретены нематериальные активы в сумме 59000 руб., в том числе НДС 9000 руб. Кроме того, получен счет от посредника на сумму 1416 руб., в том числе НДС 216 руб.

Определить первоначальную стоимость нематериальных активов и записать бухгалтерские проводки.

Задание №15.

Списывается прибыль от продажи продукции в сумме 70000 руб. Списывается сальдо прочих расходов в сумме 30000 руб. Начислен условный расход по налогу на прибыль.

Определить сумму налога на прибыль и записать бухгалтерские проводки.

Задание №16.

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 №17.

Требуется определить финансовый результат от продажи продукции за декабрь 20XXг.и закрыть все субсчета открытые к счету 90 «Продажи».

ООО «Мираж» в декабре 20XX г. продано продукции на сумму 1500000 руб. (в т.ч. НДС – 250000 руб.). Себестоимость проданной продукции составила 946619 руб. Общехозяйственные расходы составили 134331 руб. (списываются ежемесячно на счет 90).

Расходы на продажу, относящиеся к данной продукции, составили 47400 руб. По рабочему плану счетов ООО «Мираж» для учета общехозяйственных расходов и расходов на продажу предусмотрены отдельные субсчета – соответственно 90/6 и 90/7.

- Сальдо по субсчетам счета 90 на 1 декабря:
- Кредитовое сальдо по 90/1 – 9150800 руб.;
- Дебетовое сальдо по 90/2 – 6017217 руб.;
- Дебетовое сальдо по 90/3 – 1525133 руб.;
- Дебетовое сальдо по 90/6 – 503927 руб.;
- Дебетовое сальдо по 90/7 – 181400 руб.;
- Дебетовое сальдо по 90/9 – 869123 руб.

Задание №18.

Менеджер компании анализирует финансовые показатели производства новой компьютерной игры. Переменные затраты на производство единицы продукции составили 480 руб. Постоянные расходы за год составили:

- амортизация зданий и оборудования – 1 200 000 руб.;
- расходы на рекламу – 900 000 руб.;
- прочие – 300 000 руб.

Компания продает продукцию по цене 800 руб. за единицу. Предположим, что компания смогла продать 9 000 игр за год. Определите прибыль (убытки) за год?

Задание №19.

Компания «Trevel» имеет агентства по прокату автомобилей в аэропортах. Клиенты могут выбрать один из трех контрактов по аренде автомобиля на день или меньше:

- 1) контракт 1:3 500 руб. в день;
- 2) контракт 2:1 500 руб. в день + 10 руб. за км пробега;
- 3) контракт 3:20 руб. за км пробега.

Представьте каждый контракт в виде линейной функции затрат по формуле $Y = a + bX$.

Задание №20.

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	

Типовые задания к ситуационному практикуму:

Задание №1.

ООО «Подшипник» является машиностроительным предприятием.

Требуется составить Бухгалтерский баланс на 31 декабря 20XXг.

При составлении Бухгалтерского баланса на 31 декабря 20XXг., следует использовать следующие данные:

1. Бухгалтерский баланс на 31 декабря 20XX-г. и 31 декабря 20XX-г.
2. Остатки по синтетическим счетам и субсчетам Главной книги на 31 декабря 20XXг.

Сальдо по синтетическим счетам, субсчетам Главной книги на 31 декабря 20XXг.

№ счета	Наименование счета, субсчета	Сумма, руб.	
		Дебет	Кредит
01	Основные средства	2 470 300	
02	Амортизация основных средств		1 363 900
04	Нематериальные активы	147 800	
05	Амортизация нематериальных активов		43 700
07	Оборудование к установке	12 120	
08-3	Вложения во внеоборотные активы, субсчет «Строительство объектов основных средств»	39 730	
09	Отложенные налоговые активы	157 100	
10	Материалы	1 302 880	
16	Отклонение в стоимости материальных ценностей	57 820	
19	НДС по приобретенным ценностям	34 510	

20	Основное производство	47 900	
23	Вспомогательное производство	2 200	
43	Готовая продукция	450 000	
50	Касса	10 700	
51	Расчетные счета	263 870	
52	Валютные счета	113 780	
58.1	Финансовые вложения, субсчет«Паи и акции»	58 000	
58.2	Финансовые вложения, субсчет«Долговые ценные бумаги» (на срок более 12 месяцев)	30 000	
58.3	Финансовые вложения, субсчет«Предоставленные займы» (на срок менее 12 месяцев)	31 750	
60.1	Расчеты с поставщиками и подрядчиками, субсчет«Расчеты с поставщиками и подрядчиками»		691 240
60.2	Расчеты с поставщиками и подрядчиками, субсчет«Авансы выданные»	109 335	
62.1	Расчеты с покупателями и заказчиками, субсчет «Расчеты с покупателями»	526 455	
62.2	Расчеты с покупателями и заказчиками, субсчет «Авансы полученные»		276 000
63	Резервы по сомнительным долгам		116 000
66.1	Расчеты по краткосрочным кредитам и займам, субсчет«Кредиты банка»		1 429 000
66.2	Расчеты по краткосрочным кредитам и займам, субсчет«Займы»		190 000
68.1	Расчеты по налогам и сборам, субсчет«Налог на прибыль»		107 300
68.2	Расчеты по налогам и сборам, субсчет«НДС»		98 450
68.3	Расчеты по налогам и сборам, субсчет«НДФЛ»		22 830
68.4	Расчеты по налогам и сборам, субсчет«Транспортный налог»		15 400
68.5	Расчеты по налогам и сборам, субсчет«Налог на имущество»		24 340
69.1.1	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению, субсчет«Расчеты по социальному страхованию»		17 750
69.1.2	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению, субсчет«Взносы на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»		6 000
69.2.1	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению, субсчет«Расчеты по страховым взносам в ПФ (страховая часть трудовой пенсии)		88745
69.2.2	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению, субсчет«Расчеты по страховым взносам в ПФ (накопительная часть трудовой пенсии)		22 185
69.3	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению, субсчет«Расчеты по обязательному медицинскому страхованию»		15 530
70	Расчеты с персоналом по оплате труда		415 900
71	Расчеты с подотчетными лицами	4 600	1 500

73.1	Расчеты с персоналом по прочим операциям, субсчет«Расчеты по предоставленным займам»	43 100	
76.2	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами, субсчет«Расчеты по претензиям»	4 700	
76.3	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами, субсчет«Расчеты по причитающимся дивидендам, другим доходам»	40 000	
76.4	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами, субсчет«Расчеты по депонированным суммам»		25 200
77	Отложенное налоговое обязательство		105 540
80	Уставный капитал		300 000
82	Резервный капитал (образован в соответствии с учредительными документами)		44 900
83	Добавочный капитал		95 000
84	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)		470 600
97	Расходы будущих периодов	45 070	
98.2	Доходы будущих периодов, субсчет«Безвозмездные поступления»		17 250
99	Прибыли и убытки (до реформации баланса конечный остаток по счету 99 – 470 600руб.)		
ИТОГО		6 004 320	6 004 320

Задание №2.

Требуется заполнить отчет о финансовых результатах.

Счета Главной книги, используемые для заполнения отчета о прибылях и убытках:

№ счета	Наименование счета	По Дебету с кредита счетов	По Кредиту в дебет счетов	Показатель	
				Код	Наименование
09	Отложенные налоговые активы	68 (образование отложенных налоговых активов)	68 (погашение отложенных налоговых активов)		Отложенные налоговые активы
77	Отложенные налоговые обязательства	68 (погашение отложенных налоговых обязательств)	68 (образование отложенных налоговых обязательств)		Отложенные налоговые обязательства
84	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	99 (если убыток)	99 (если прибыль)		Чистая прибыль (убыток) отчетного периода
90	Продажи	68 (НДС и др. аналогичные платежи)	62 (выручка)		Выручка
90	Продажи	43(40,41,20,23)			Себестоимость

					проданных товаров, продукции, работ, услуг
90	Продажи	44			Коммерческие расходы
90	Продажи	26			Управленческие расходы
91	Прочие доходы и расходы		76 и др.		Проценты к получению
91	Прочие доходы и расходы	76 и др.			Проценты к уплате
91	Прочие доходы и расходы		76 и др.		Доходы от участия в др. организациях
91	Прочие доходы и расходы		60,76 и др.		Прочие доходы
91	Прочие доходы и расходы	60,76 и др.			Прочие расходы
99	Прибыли и убытки	68 (постоянные налоговые обязательства)	68 (постоянные налоговые обязательства)		Постоянные налоговые обязательства (активы)

Исходные данные:

ЗАО «Станкин» представляет собой машиностроительное предприятие.

1. За отчетный год предприятием была продана продукция собственного производства на сумму 826 000 руб. (в т.ч. НДС 126 000 руб.) Продукция была реализована другим организациям за безналичный расчет. Себестоимость этой продукции составила 380 000 руб.

За аналогичный период прошлого года выручка составила 590 000 руб. (в т.ч. НДС 90 000 руб.), себестоимость проданной продукции 220 000 руб.

2. В отчетном году предприятие произвело расходы, связанные со сбытом продукции. Затраты по транспортировке данной продукции составили 11 800 руб., включая НДС 1 800 руб. За аналогичный период прошлого года затраты организации по сбыту продукции составили 14 160 руб., включая НДС 2 160 руб.

3. В соответствие с принятой на предприятии учетной политикой общехозяйственные расходы, учтенные ранее на дебете счета 26, списываются с кредита данного счета непосредственно в дебет счета 90. Общая сумма общехозяйственных расходов в отчетном году составила 169 000 руб., а в прошлом году 158 000 руб.

4. В отчетном году банк начислил ЗАО «Станкин» проценты за пользование денежными средствами, находящимися на расчетном счете организации 2 000 руб., а также проценты по депозитам 5 000 руб.

5. В прошлом году доходы от долевого участия в уставных капиталах других организаций составили 8 000руб., в отчетном году у ЗАО «Станкин» таких доходов не было.

6. В отчетном году ЗАО «Станкин» продало основное средство. Выручка от продажи основного средства составила 29 500руб.(в т.ч. НДС4 500руб.). Сумма начисленной амортизации по данному объекту, к моменту продажи составила 4 000руб. Первоначальная стоимость данного основного средства составляла 27 000руб. Остаточная стоимость объекта 23 000руб.(27 000 – 4 000).

В отчетном году были проданы материалы на сумму 5 900 руб. (в т.ч. НДС900руб.) Фактическая себестоимость проданных материалов составила 4 000руб.

В начале декабря отчетного года были приобретены акцииОАО «Вперед» за26 000руб. с целью вложения временно свободных денежных средств на срок менее года. В конце декабря акции были проданы за 27 000руб.

Вследствие физического износа в отчетном году было списано производственное оборудование: первоначальная стоимость которого - 40 000руб.; амортизация на дату списания40 000руб.; расходы на демонтаж1 361руб.; материалы, оприходованные от ликвидации производственного оборудования600руб.

Сумма налога на имущество в отчетном году составила28 339 руб.

В конце отчетного года была списана по истечении срока исковой давности числившаяся кредиторская задолженность в сумме 17 700 руб. (НДС-2 700 руб.).

В этом же году должником (фирмой «МАГ») была признана сумма штрафа за нарушение условий хозяйственного договора -6 490 руб. (НДС-990 руб.)

В процессе инвентаризации были выявлены излишки материальных ценностей на сумму 700 руб.

Величина образовавшихся в учете положительных курсовых разниц по валютному счету составила 12 000 руб.

В отчетном году ЗАО «Станкин» были присуждены к уплате и уплачены штрафные санкции в размере 33 000 руб. за нарушение условий хозяйственного договора.

Были образованы резервы по сомнительным долгам в сумме 8 300 руб.

В декабре отчетного года работникам предприятия была оказана материальная помощь в сумме 7 500 руб.

В ноябре отчетного года организацией был получен безвозмездно компьютер на сумму 30 000 руб. Срок полезного использования компьютера60 месяцев. В декабре часть доходов будущих периодов (в

сумме начисленной амортизации по безвозмездно полученному компьютеру 500 руб.)была включена в состав прочих доходов.

Задание № 3.

На основании данных таблицы проанализировать структуру затрат по производимым продуктам и определить безубыточный объем продаж в натуральном и стоимостном выражении по каждому из продуктов и сформулировать выводы.

Показатель	Продукты		
	А	В	С
Цена реализации, тыс. руб.	12	16	14,5
Объем продаж, ед.	2 720	5 684	3 141
Переменные затраты, тыс. руб.	12 500	48 980	15 000
Постоянные затраты, тыс. руб.	9200	26 540	12 800

Задание № 4.

Производство и продажа продукции характеризуется следующими данными:

- маржинальный доход на единицу изделия – 20 руб.;
- сумма постоянных расходов – 2000 руб.;
- годовая прибыль – 2000 руб.

Определить критический объем продаж и запас финансовой прочности.

Задание № 5.

На основании данных таблицы провести анализ безубыточности производства продукции и определить:

- порог рентабельности продаж (точку безубыточности);
- объем производства и продаж, при котором прибыль достигнет величины в 15 000 руб.;
- маржинальную прибыль при возможном увеличении постоянных затрат на 7,5 %;
- изменение прибыли, при увеличении объема продаж на 8,5 %.

Показатели	Значение
Постоянные затраты, руб.	10200
Цена, руб./ед.	64
Переменные затраты на 1 изделие, руб.	40

Примерные темы докладов с презентацией

1. Пользователи аналитической информации.
2. Система формирования экономических показателей как база комплексного анализа
3. Сущность и методика факторного анализа.
4. Классификация и систематизация факторов в анализе хозяйственной деятельности
5. Принципы построения факторных моделей.
6. Связь экономического анализа с другими науками
7. Экономический анализ как функция управления и выявления резервов.
8. Роль экономико-статистических и математических приемов анализа.
9. Взаимосвязь управленческого и финансового анализа.
10. Абсолютные и относительные величины как способ экономического анализа.
11. Группировки, их виды и роль в процессе выполнения анализа.
12. Средние величины, виды средних величин.
13. Сущность приема цепных подстановок.
14. Системность и комплексность как основные принципы экономического анализа.
15. Приемы моделирования исходных факторных систем: удлинение, расширение, сокращение.
16. Рейтинговая оценка результатов деятельности организации: методы и методика.

Примерные темы для дискуссии

- Причины возникновения хозяйственного учета.
- Инвентарная форма учета, два направления в ее развитии.
- Причины появления приходно-расходной бухгалтерии.
- Исторические предпосылки появления бухгалтерских счетов.
- Закон двойного счета и выводы, вытекающие из него.
- Принципы русской бухгалтерии.
- Венецианская школа Фабио Беста.
- Французская школа бухгалтерского учета, ее представители и их идеи.
- Немецкая школа бухгалтерского учета.
- Балансоведение, балансовая теория И.Ф. Шера.
- Основоположники бухгалтерского учета как науки. Их идеи и влияние на развитие учета.
- Зарождение науки об учете в России.
- Мемориально-кассовая форма бухгалтерского учета.
- Многожурнальная форма бухгалтерского учета.
- Учет в эпоху Петра I.
- Традиционалисты и новаторы в бухгалтерском учете. Их идеи и представления об учете.

«Тройная» система счетоводства Ф.В. Езерского.
 Две школы в развитии учета накануне революции 1917 года.
 Меновая теория Е.Е. Сиверса, ее сущность и несостоятельность.
 Балансовая теория Н.С. Лунского.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов -90 и более (отлично) – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. -70 и более (хорошо) – ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход решения задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. -50 и более (удовлетворительно) – ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены частично. -Менее 50 (неудовлетворительно) – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Бухгалтерский учет, его определение и задачи. Предмет и метод бухучета.
2. Бухгалтерский баланс, его строение и виды. Изменения в бухгалтерском балансе под влиянием хозяйственных операций
3. Учет приобретения, выбытия и списания материалов.
4. Учет приобретения основных средств.
5. Учет затрат на производство и методы калькулирования себестоимости продукции.

6. Учет приобретения и выбытия нематериальных активов.
7. Учет продажи продукции.
8. Учет финансовых результатов деятельности организации.
9. Счета бухгалтерского учета, их строение и виды. Двойная запись на счетах бухгалтерского учета.
10. Учетная политика организации, ее определение и порядок формирования.
11. Учет расчетов по оплате труда. Учет страховых взносов в государственные внебюджетные фонды.
12. Учет выпуска готовой продукции и расходов на продажу.
13. Учет собственного капитала организации.
14. Бухгалтерская (финансовая) отчетность, ее определение и состав. Нормативное регулирование БФО.
15. Порядок учета денежных средств в кассе организации. Документальное оформление кассовых операций. Учет расчетов с подотчетными лицами.
16. Документальное оформление и учет выбытия основных средств.
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 ли утверждение, что прибыль – это превышение расходов над доходами? Аргументировать свой ответ.
2. Верно ли утверждение, что ведение бухгалтерского учета для организации является обязательным? Аргументировать свой ответ.
3. Верно ли 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 приобретенные основные средства принимаются к учету по остаточной стоимости? Аргументировать свой ответ.
7. Верно или неверно утверждение, что бухгалтерская проводка – это запись хозяйственной операции по дебету одного и дебету другого счета в одной сумме? Аргументировать свой ответ.
8. Верно или неверно утверждение, что прибыль – это превышение доходов над расходами? Аргументировать свой ответ.
9. Верно или неверно утверждение, что нематериальные активы принимаются к учету по первоначальной стоимости? Аргументировать свой ответ.
10. Верно или неверно утверждение, что предметом бухгалтерского учета является вся финансово-хозяйственная деятельность организации? Аргументировать свой ответ.
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 уставный капитал учитывает прирост стоимости имущества.
14. Верно или неверно утверждение, что расчеты наличными деньгами производятся в пределах 120 тысяч рублей.
15. Верно или неверно утверждение, что амортизация основных средств начисляется ежегодно.
16. Верно или неверно утверждение, что приобретенные основные средства принимаются к учету по первоначальной стоимости.
17. Верно ли утверждение, что ведение бухгалтерского учета для организации является обязательным? Аргументировать свой ответ.
18. Верно ли утверждение, что активы равны капитал минус обязательства? Аргументировать свой ответ.
19. Верно или неверно утверждение, что приобретенные основные средства принимаются к учету по остаточной стоимости? Аргументировать свой ответ.
20. Верно или неверно утверждение, что полная себестоимость включает в себя затраты на производство, управление и коммерческие расходы.

21. Верно или неверно утверждение, что добавочный капитал отражает прирост стоимости имущества.

22. Верно или неверно утверждение, что добавочный капитал отражает уменьшение стоимости имущества.

23. Верно или неверно утверждение, что резервный капитал отражает прирост стоимости имущества.

24. Верно или неверно утверждение, что превышение фактического имущества по данным инвентаризации над учетными данными называется излишек.

25. Верно или неверно утверждение, что деловая репутация организации входит в состав основных средств.

Задания 3 типа

Задание № 1.

Проданы нематериальные активы покупателю на сумму 236000 руб., в т.ч. НДС 36000 руб. Первоначальная стоимость нематериальных активов 220000 руб., сумма начисленной амортизации 50000 руб.

Определить финансовый результат от продажи нематериальных активов и записать бухгалтерские проводки.

Задание № 2.

Получены и оприходованы материалы от поставщика на сумму 41300 руб., в том числе НДС 6300 руб. Кроме того, получен счет от посредника на сумму 8260 руб., в том числе НДС 1260 руб.

Определить фактическую себестоимость материалов и записать бухгалтерские проводки.

Задание № 3.

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 № 4.

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.

Задание № 5.

Отгружена продукция покупателю на сумму 118000 руб., в т.ч. НДС 18000 руб. Фактическая себестоимость отгруженной продукции составляет

90000 руб., расходы на продажу продукции составляют 2000 руб.

Определить финансовый результат от продажи продукции и записать бухгалтерские проводки.

Задание № 6.

Проданы основные средства покупателю на сумму 295000 руб.. в т.ч. НДС 4500 0руб. Первоначальная стоимость основных средств 250000 руб., сумма начисленной амортизации 170000 руб. Определить финансовый результат от продажи основных средств и записать бухгалтерские проводки.

Задание № 7.

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 № 8.

За отчетный месяц в организации произведены следующие расходы:

- Начислена заработная плата рабочим основного производства- 250000 руб.;
- Начислены страховые взносы во внебюджетные фонды (30%) - определить
- Списаны материалы на производство продукции-70000 руб.;
- Начислена амортизация основных средств- 8000 руб.

Определить фактическую себестоимость продукции, выпущенной из основного производства, если остаток незавершенного производства на начало месяца 5000 руб., на конец месяца-8000 руб. Записать бухгалтерские проводки.

Задание № 9.

Приобретены нематериальные активы в сумме 590000 руб., в том числе НДС 90000 руб. Кроме того, получен счет от посредника на сумму 14160 руб., в том числе НДС 2160 руб.

Определить первоначальную стоимость нематериальных активов и записать бухгалтерские проводки.

Задание № 10.

Списывается прибыль от продажи продукции в сумме 70000 руб. Списывается сальдо прочих доходов в сумме 30000 руб. Начислен условный расход по налогу на прибыль.

Определить сумму налога на прибыль и записать бухгалтерские проводки.

Задание № 11.

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 № 12.

ООО «Ключ» в декабре 2011 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.

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 – 60 000 руб., 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.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Финансовый менеджмент»**

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

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН.....	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	11
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	13

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Финансовый менеджмент» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Дисциплина «Финансовый менеджмент» дает целостное представление о системе управления финансами предприятий (корпораций), является одной из ключевых в процессе подготовки современных специалистов, поскольку финансы предприятий (корпораций) занимают ведущее место в воспроизводственном процессе, формировании собственных денежных средств и централизованных финансовых ресурсов государства. Современные российские предприятия (корпорации) широко используют рыночные методы регулирования своей деловой активности, оптимизируя организацию и управление финансовыми ресурсами, определяя эффективную финансовую политику формирования основного и оборотного капитала, инвестиций, доходов и расходов.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Цель дисциплины: формирование у студентов практических навыков в области управления финансами организации для эффективного ведения предпринимательской деятельности, решения таких практических задач, как формирование оптимальной структуры капитала организации, принятия решений в сфере управления активами, пассивами, денежными потоками организации, а также обеспечению финансовой устойчивости организации на рынке.

Задачи изучения дисциплины:

- сформировать у обучающегося знания в области базовых понятий и инструментария финансового менеджмента, необходимые для эффективного ведения предпринимательской деятельности;
- сформировать у студентов навыки по управлению различными элементами финансовой системы организации: структурой капитала, активами, пассивами, денежными потоками, рисками;
- выработать у обучающихся практические навыки принятия решений по управлению финансами организации для обеспечения ее устойчивости и

конкурентоспособности на различных рынках;

– развить и закрепить у студентов знания и навыки ведения финансового учета и отчетности для целей предпринимательской деятельности, оценки результативности бизнеса и его конкурентоспособности.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10	УК-10.2. Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски	Нормы российского законодательства и практики в области обеспечения управления финансами компании в Российской Федерации. Цели и задачи управления финансами компании. Методы и инструменты управления активами, источниками финансирования, доходами, финансовыми результатами, денежными потоками, структурой и ценой капитала, финансовыми рисками организации.	Осуществлять деятельность в сфере обеспечения управления финансами компании. Применять методы и инструменты управления активами, источниками финансирования, доходами, финансовыми результатами, денежными потоками, структурой и ценой капитала, финансовыми рисками с целью повышения конкурентоспособности компании.	Проводить деятельность в сфере обеспечения управления финансами компании. Владеть навыками расчета показателей оценки эффективности управления активами, источниками финансирования, доходами, финансовыми результатами, денежными потоками, структурой и ценой капитала, финансовыми рисками, умением интерпретировать результаты анализа и принимать управленческие решения.	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Финансовый менеджмент в системе управления организацией.	1		1							18	Отчёт по практикуму по решению задач/10
Тема 2. Финансовый анализ и финансовое планирование в системе финансового менеджмента.	1		1	1						18	Отчет по практикуму по решению задач/10 Отчет по ситуационному практикуму/10
Тема 3. Управление собственным и заемным капиталом организации.	1		1							18	Отчет по практикуму по решению задач/10
Тема 4. Управление стоимостью капитала организации.	1		1	2						18	Отчет по практикуму по решению задач/10 Отчет по ситуационному практикуму/10
Тема 5. Управление активами организации.	1		1							18	Отчет по практикуму по решению задач/10
Тема 6. Управление денежными потоками организации.	1		1	2						17	Отчет по ситуационному практикуму/10 Отчет по практикуму по решению задач/10
Тема 7. Управление финансовыми рисками организации.	2		1							17	Отчет по практикуму по решению задач/10
Всего:	8		7	5						124	100
Контроль, час	36									Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	180										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	5										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Финансовый менеджмент в системе управления организацией.

Предмет финансового менеджмента. Система целей финансового менеджмента. Финансовый менеджмент как система управления. Информационное обеспечение финансового менеджмента.

Тема 2. Финансовый анализ и финансовое планирование в системе финансового менеджмента.

Цель и задачи финансового анализа. Содержание и виды финансового анализа. Задачи и методы анализа финансовой отчетности для целей финансового управления. Финансовые показатели, коэффициенты и пропорции, используемые в финансовом управлении.

Планирование: сущность, цель и задачи финансового планирования. Виды планов. Содержание и последовательность разработки финансовых планов. Методы планирования и прогнозирования финансовых показателей. Финансовая стратегия организации. Бюджетирование как разновидность финансового планирования. Виды финансовых бюджетов. Содержание и последовательность разработки бюджетов.

Тема 3. Управление собственным и заемным капиталом организации.

Понятие капитала. Состав и формирование собственного капитала. Управление привлечением собственного капитала. Эмиссионная политика. Дивидендная политика.

Характеристика заемного капитала. Привлечение банковского кредита. Привлечение облигационного займа. Привлечение товарного и коммерческого кредита. Использование финансового лизинга.

Тема 4. Управление стоимостью капитала организации.

Понятие стоимости и структуры капитала. Определение стоимости заемного капитала. Определение стоимости собственного капитала. Средневзвешенная и предельная стоимость капитала. Управление структурой капитала. Эффект финансового рычага.

Тема 5. Управление активами организации.

Цель и задачи управления активами. Управление внеоборотными активами. Управление оборотными активами. Управление производственными запасами. Производственный, финансовый, операционный циклы. Управление денежными средствами. Управление дебиторской задолженностью. Факторинг.

Тема 6. Управление денежными потоками организации.

Понятие и виды денежных потоков. Анализ денежных потоков.

Планирование денежных потоков. Оптимизация денежных потоков. Денежный оборот организации.

Тема 7. Управление финансовыми рисками организации.

Сущность и классификация финансовых рисков. Политика управления финансовыми рисками. Методы управления финансовыми рисками. Способы снижения финансовых рисков.

**5. 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 заданиям преподавателя.

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

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

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

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

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

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

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

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

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

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

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

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

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;
- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

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

Самостоятельная работа является обязательной для каждого

обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

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

Работа с литературой

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

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

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

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

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

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

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Финансовый менеджмент в системе управления организацией.</i>	Финансовый менеджмент как система управления.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 2. Финансовый анализ и финансовое планирование в системе финансового менеджмента.</i>	Содержание и виды финансового анализа Содержание и последовательность разработки финансовых планов. Методы планирования и прогнозирования финансовых показателей.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Отчет по практикуму по решению задач Отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
Тема 3. Управление собственным и заемным капиталом организации.	Эмиссионная политика. Использование финансового лизинга.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 4. Управление стоимостью и структурой капитала организации.	Управление структурой капитала..	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Отчет по практикуму по решению задач, Отчет по ситуационному практикуму
Тема 5. Управление активами организации.	Управление внеоборотными активами. Факторинг.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 6. Управление денежными потоками организации.	Денежный оборот организации.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Отчет по практикуму по решению задач, Отчет по ситуационному практикуму
Тема 7. Управление финансовыми рисками организации.	Методы управления финансовыми рисками.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Отчет по практикуму по решению задач

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Воронина, М. В. Финансовый менеджмент : учебник / М. В. Воронина. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 384 с. : табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720243>

2. Латышева, Л. А. Финансовый менеджмент : учебник : [16+] / Л. А. Латышева, Ю. М. Складорова, И. Ю. Складоров ; под общ. ред. Л. А. Латышевой ; Ставропольский государственный аграрный университет. – Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет

(СтГАУ), 2020. – 364 с. : ил., табл. –
URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=700774>

Дополнительная литература:

1. Тогузова, И. З. Финансовый и налоговый менеджмент : учебник : [16+] / И. З. Тогузова, М. Р. Тускаева ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Москва : Прометей, 2023. – 288 с. : табл., граф. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=701087>

2. Технологии принятия финансовых решений в предпринимательской сфере : учебное пособие : [16+] / Е. А. Федулова, Н. А. Вакутин, Е. А. Калачева [и др.] ; под ред. Е. А. Федуловой ; Кемеровский государственный университет. – Кемерово : Кемеровский государственный университет, 2020. – 230 с. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=685096>

**6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети
«Интернет»**

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Корпоративный менеджмент	http://www.cfin.ru/
2.	Портал Финансы	http://www.finansy.ru/
3.	Административно-управленческий портал	http://www.aup.ru/
4.	Финансовый директор	http://www.fd.ru/
5.	Портал финансового менеджера	http://www.financialmanager.ru/
6.	Финансы и кредит	http://www.fin-izdat.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;

- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
 - Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
 - Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
 - ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)
- свободно-распространяемое программное обеспечение:**
- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
 - OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
 - PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
 - Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
 - GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
 - Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)
- электронно-библиотечная система:**
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
 - Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>
- современные профессиональные базы данных:**
- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.
- информационные справочные системы:**
- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
 - Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикум по решению задач	«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. «8-7» – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы,

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы. «6-4» – 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. «3-1» – обучающийся подготовил работу самостоятельно или не завершил в срок, требуемые формулы не найдены или не поняты, выводы и ответы на вопросы отсутствуют.
2.	Ситуационный практикум	«10-9» – ответы развернутые, на все сформулированные вопросы, даны исчерпывающие ответы. «8-7» – развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов. «6-4» – доклад содержит только часть ответов на сформулированные вопросы. «3-0» – доклад не содержит ответов на сформулированные вопросы.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к практикумам по решению задач

Задание № 1.

Уставный капитал ОАО составляет 10,9 млн. руб.; номинальная стоимость одной акции общества равна 110 руб.; величина активов – 20,7 млн. руб.; оборачиваемость активов – 2,6 раза; рентабельность продаж – 17%; налог на прибыль – 20%. Определите величину чистой прибыли на одну акцию.

Задание № 2.

Предприятие финансируется за счет дополнительного выпуска обыкновенных акций, а также за счет банковского кредита. Доля собственного капитала на начало года составляла 60% при стоимости данного источника 14%, стоимость кредита – 16%. В отчетном периоде доля собственного капитала снизилась на 10%, стоимости источников финансирования остались неизменными. Чему равна средневзвешенная стоимость капитала (WACC) на конец периода?

Задание № 3.

Рассчитайте среднюю стоимость заемного капитала, привлекаемого из различных источников:

- а) кредит банка 12 млн. руб. сроком на год под 11,5% годовых;
- б) облигационный заем 35 млн. руб., ставка купонного процента 8%,

расходы по размещению займа 2,4 млн. руб.;

в) коммерческий кредит 10 млн. руб., отсрочка платежа 40 дней, скидка за наличный платеж 2%;

г) налог на прибыль 20%.

Задание № 4.

Рассчитайте стоимость собственного капитала акционерного общества на основании следующих данных:

а) уставный капитал ОАО состоит из 12 000 привилегированных акций по 400 руб. и 180 000 простых акций по 250 руб., дивиденды в истекшем году были выплачены по привилегированным акциям в размере 7,3%, по простым акциям – 56 руб. на акцию;

б) добавочный капитал равен 10, 6 млн. руб., резервный капитал – 2,2 млн. руб., нераспределенная прибыль 9,8 млн. руб.

Задание № 5.

Определите эффект финансового рычага на основании следующих данных: налог на прибыль – 20 %, прибыль от продаж – 18 млн. руб., стоимость заемного капитала – 15 %, величина заемного капитала – 75 млн. руб., величина собственного капитала – 25 млн. руб.

Задание № 6.

На основе приведенных данных определите продолжительность финансового цикла.

Показатели	На начало года тыс. руб.	На конец года тыс. руб.
Выручка		12100
Себестоимость		6300
Производственные запасы	920	1260
Дебиторская задолженность	1800	2400
Кредиторская задолженность	1460	2310

Задание № 7.

Векселедержатель предъявил для учета в банк вексель на сумму 600 000 р. со сроком погашения 30.11.2013. Вексель предъявлен 03.11.2013. Банк учитывает вексель по учетной ставке 18%. Какую сумму векселедержатель получит от банка?

Задание № 8.

Определите, используя метод оптимальной партии заказа, сколько раз в год следует закупать материалы.

Имеются следующие данные:

- годовая потребность в материале – 850 т;
- расходы по размещению заказа – 1500 руб. на операцию;
- расходы по хранению – 31 руб./т в год.

Можно ли закупать 1 раз в год? Докажите это расчетами.

Задание № 9.

В первом квартале предприятие реализовало продукции на 13517 тыс. руб., среднеквартальные остатки оборотных активов составили 1428 тыс. руб. Во втором квартале объем реализации продукции увеличится на 14%, а период оборота оборотных активов увеличится на один день. Определите:

- а) коэффициент оборачиваемости оборотных активов и время одного оборота в днях в 1 квартале;
- б) коэффициент оборачиваемости оборотных активов и потребность в оборотном капитале во 2 квартале.

Задание № 10.

Используя модель Баумоля, определить оптимальный остаток денежных средств. Имеются следующие данные: среднемесячные платежи – 26 млн. руб.; издержки по конвертации – 900 руб. на операцию; годовой процент по краткосрочным финансовым вложениям – 4%.

Типовые задания для ситуационных практикумов.

Типовой ситуационный практикум 1

Вы являетесь финансовым менеджером организации. В таблице представлены агрегированные балансовые данные этой организации:

Наименование статей	Сумма средств, тыс. руб.		
	На 31 декабря 2XX1 г.	На 31 декабря 2XX2 г.	На 31 декабря 2XX3 г.
I. Внеоборотные активы	948 463	689 029	1 090 726
II. Оборотные активы	635 594	703 309	478 507
Запасы и затраты	247 401	230 237	166 951
Дебиторская задолженность	380 282	454 187	301 047
Финансовые вложения	-	-	-
Денежные средства	7 911	18 885	10 509
Баланс	1 584 057	1 392 338	1 569 233
III. Капитал и резервы	912 565	754 719	575 662
IV. Долгосрочные обязательства	24 265	22 729	23 722
V. Краткосрочные обязательства	647 227	614 890	969 849
Займы и кредиты	324 775	211 982	610 128

Кредиторская задолженность	322 452	402 908	359 721
Баланс	1 584 057	1 392 338	1 569 233

- Проведите вертикальный и горизонтальный анализ баланса. Оцените имущественное положение организации?
- Оцените ликвидность баланса хозяйствующие субъекты. Рассчитайте коэффициенты абсолютной, срочной и текущей ликвидности за каждый период. Сформулируйте выводы о динамике изменения ликвидности хозяйствующие субъекты.
- Оцените финансовую устойчивость организации. Как меняется финансовая устойчивость хозяйствующие субъекты? Какие факторы повлияли на финансовую устойчивость?

Типовой ситуационный практикум 2

Имеются следующие данные по открытому акционерному обществу:

- а) уставный капитал состоит из 30 000 привилегированных акций по 350 руб. и 150 000 простых акций по 200 руб.
 - б) добавочный капитал равен 11,2 млн. руб., резервный капитал – 1,9 млн. руб., нераспределенная прибыль 9,9 млн. руб.
 - в) прибыль текущего года составила 2,77 млн. руб., дивиденды предлагается выплатить в сумме 13 млн. руб.
 - г) выпущены облигации на сумму 45 млн. руб. без обеспечения.
- Найдите несоответствия российскому законодательству об акционерных обществах.
 - Какие меры нужно предпринять, чтобы устранить обнаруженные нарушения?

Типовой ситуационный практикум 3

Вы являетесь финансовым менеджером компании. По итогам прошедшего периода у Вас есть следующие данные: было реализовано продукции на 248 400 тыс. руб., из которых 67% – было оплачено в том же периоде, остальное – в следующем периоде; поступления от дебиторов составили – 84 725 тыс. руб. В тот же период было оплачено сырья и материалов – 91 516 тыс. руб., выплачено заработной платы – 93 540 тыс. руб., оплачено процентов по банковскому кредиту – 6 980 тыс. руб. выплачено дивидендов – 8 700 тыс. руб. Также организациям было закуплено оборудование на сумму 32 750 тыс. руб., в т.ч. выплачен аванс на сумму 15 200 тыс. руб.

Вам необходимо определить коэффициент ликвидности денежного потока и коэффициент эффективности денежного потока. Сделать выводы о текущем управлении денежными потоками и разработать рекомендации по улучшению показателей о повышении эффективности управления денежными потоками предприятия.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине 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 выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. -70 и более (хорошо) – ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход решения задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. -50 и более (удовлетворительно) – ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены частично. -Менее 50 (неудовлетворительно) – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа.

1. Раскройте систему целей финансового менеджмента.
2. Перечислите и охарактеризуйте базовые концепции финансового менеджмента.
3. Бюджетирование как оперативное финансовое планирование.
4. Состав собственного капитала предприятия.
5. Основные типы дивидендной политики.
6. Основные виды заемного капитала предприятия.
7. Раскройте понятия «стоимость» и «цена капитала».
8. Экономический смысл эффекта финансового рычага.
9. Раскройте понятия «производственный, финансовый, операционный циклы».
10. Основные виды денежных потоков.
11. Охарактеризуйте финансовый менеджмент как систему управления.
12. Взаимосвязь ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости.

13. Содержание и последовательность разработки бюджетов предприятия.
14. Политика формирования собственного капитала.
15. Преимущества и недостатки банковского кредита как способа финансирования деятельности предприятия.
16. Преимущества и недостатки облигационного займа как способа финансирования деятельности предприятия.
17. Политика финансирования оборотных активов.
18. Инвестиции в дебиторскую задолженность
19. Методы управления дебиторской задолженностью
20. Управление стоимостью и структурой капитала.
21. Совместное управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.
22. Содержание кредитной политики предприятия.
23. Методы оценки стоимости собственного капитала.
24. Методика оценки средневзвешенной стоимости капитала.
25. Финансовые риски: понятие, классификация.

Задания 2 типа.

1. Можно ли начинать процесс текущего планирования (бюджетирования) с составления бюджета доходов и расходов? Поясните.
2. Для каких целей используется показатель средневзвешенной стоимости капитала? Практическое значение.
3. В чем сущность дивидендного подхода к определению стоимости собственного капитала? Преимущества и недостатки.
4. Управление стоимостью и структурой капитала. Практическое значение.
5. Произведите сравнение коммерческого кредита и финансового лизинга как способов финансирования деятельности предприятия.
6. Приведите примеры положительного и отрицательного эффекта финансового рычага.
7. Приведите примеры управления производственным, финансовым и операционным циклом предприятия.
8. Определение оптимального остатка денежных активов. Поясните практический смысл.
9. Определение оптимального размера производственных запасов. Поясните практический смысл.
10. Может ли чистый денежный поток за плановый период времени быть отрицательной величиной? Поясните ответ.
11. Согласны ли вы с утверждением, что при прочих равных условиях рост средневзвешенной стоимости капитала приводит к снижению стоимости компании? Обоснуйте ответ.
12. Согласны ли вы с утверждением, что банковский кредит – наиболее дешевый и доступный источник заемного капитала? Обоснуйте ответ.
13. Согласны ли вы с утверждением, что выплата дивидендов акциями

уменьшает величину собственного капитала? Обоснуйте ответ.

14. Согласны ли Вы с утверждением, что собственный капитал является бесплатным источником финансирования? Обоснуйте ответ.

15. Согласны ли вы с утверждением, что выпуск облигаций приводит к повышению инвестиционной привлекательности предприятия? Обоснуйте ответ.

16. Согласны ли вы с утверждением, что товарный кредит – самый дешевый и доступный источник заемного капитала? Обоснуйте ответ.

17. Согласны ли вы с утверждением, что применение нелинейного способа амортизации по сравнению с линейным, на 1-ом году срока полезного использования актива, не влияет на величину чистой прибыли? Обоснуйте ответ.

18. Согласны ли вы с утверждением, что более высокому удельному весу внеоборотных активов в составе имущества предприятия должен соответствовать больший удельный вес краткосрочных источников финансирования? Обоснуйте ответ.

19. Какие экономические методы взыскания долгов при задержке платежей вы можете предложить? Приведите примеры.

20. Согласны ли вы с утверждением, что консервативная политика формирования оборотных активов ведет к увеличению прибыльности предприятия? Обоснуйте ответ.

21. Согласны ли вы с утверждением, что консервативная политика формирования оборотных активов ведет к увеличению прибыльности предприятия? Обоснуйте ответ.

22. Согласны ли вы с утверждением, что чистый денежный поток равен прибыли от операционной деятельности? Обоснуйте ответ.

23. Согласны ли вы с утверждением, что увеличение оттока денежных средств отрицательно повлияет на чистый денежный поток компании?

24. Пусть T_v , T_p , T_a - 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%.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Стратегический менеджмент»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	12
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	14

1. 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, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Дисциплина «Стратегический менеджмент» представляет собой систематизированное изложение теоретических и методологических вопросов, связанных с разработкой и реализацией стратегии организации.

Стратегический менеджмент представляет собой область науки и практики управления, предназначенную для обеспечения развития организации в быстроменяющихся условиях внешней среды. Процесс принятия и реализации стратегических решений, принимаемых на основе сопоставления потенциала предприятия с возможностями и угрозами внешнего окружения. Современные организации широко используют различные методы регулирования своей деловой активности, повышая свою рыночную стоимость, инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность. Дисциплина «Стратегический менеджмент» развивает, расширяет представления студентов об управлении организацией, являясь методической и теоретической базой, в содержании которой отражены современные подходы российской и зарубежной теории и практики стратегического управления.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины — формирование профессиональных компетенций и развитие у студентов навыков стратегического управления на основе анализа и оценки стратегических перспектив.

Задачи изучения дисциплины:

- изучение основных положений стратегического управления, сущности и содержания;
- формирование знаний в области проектирования миссии организации и стратегического целеполагания;
- освоение методов и инструментов стратегического анализа среды организации;
- развитие навыков и умений разработки стратегий организаций;
- формирование навыков и умений стратегического планирования;

- изучение основных положений управления организацией в процессе реализации стратегии.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории.	ОПК-1	ОПК-1.1 решает задачи управления на стратегическом, тактическом и оперативном уровне на основе понимания сущности функций и методов менеджмента, экономической теории, экономики и финансов организации.	назначение и сущность стратегического анализа; основы отраслевого конкурентного анализа; основы стратегического анализа внутренней среды организации, назначение и сущность стратегий, назначение, сущность и формы стратегического планирования.	выделять и интерпретировать основные функции управления в деятельности менеджмента организации.	анализа и формулировки миссии организации с учетом ее стратегического видения; организации и проведения (на промежуточном уровне) SWOT-анализа организации; организации и проведения (на промежуточном уровне) PEST-анализа внешней среды организации; обоснования актуальности стратегий разных типов и способов их реализации; обоснования структуры и основных показателей стратегического плана на основе стратегических целей и типа стратегии организации.	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименован ие тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Сущность и содержание стратегического менеджмента.	2		1							21	Отчет по практикуму по решению задач / 10
Тема 2. Миссия и стратегические цели организации	1	2								21	Участие в дискуссии /10 Отчет по практикуму по решению задач / 10
Тема 3. Стратегический анализ	1		2							21	Отчет по практикуму по решению задач /10
Тема 4. Стратегии организации	1	2		2						21	Участие в дискуссии /10 Отчет по ситуационному практикуму /10
Тема 5. Стратегическое планирование	1		1							20	Участие в дискуссии /10 Отчет по практикуму по решению задач / 10
Тема 6. Реализация стратегии	2	2								20	Участие в дискуссии /10 Отчет по практикуму по решению задач / 10
Всего:	8	6	4	2						124	100
Контроль, час	36									Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	180										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	5										

4. 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.

5. 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 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 сокурсников.

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

Методические указания для обучающихся по подготовке и участию в дискуссии

Дискуссия — это целенаправленное обсуждение конкретного вопроса, сопровождающееся, обменом мнениями, идеями между двумя и более лицами.

Задача дискуссии - обнаружить различия в понимании вопроса и в споре установить истину. Дискуссии могут быть свободными и управляемыми.

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

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

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

Для проведения дискуссии необходимо:

1. Выбрать тему дискуссии, ее может предложить, как преподаватель, так и студенты.
2. Выделить проблематику. Обозначить основные спорные вопросы.
3. Рассмотреть, исторические и современные подходы по выбранной теме.
4. Подобрать литературу.
5. Выписать тезисы.
6. Проанализировать материал и определить свою точку зрения по данной проблематике.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

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

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

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

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

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

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

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;

- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

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

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

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

Работа с литературой (конспектирование)

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

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

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

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

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

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

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
Тема 1. Сущность и содержание	Основные показатели результативности финансово-хозяйственной деятельности	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet	Отчет по практикуму по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>стратегического менеджмента.</i>	организации. Профессиональные компетенции менеджера в области стратегического управления.	Подготовка к практикуму по решению задач. Отчет	
<i>Тема 2. Миссия и стратегические цели организации.</i>	Экономические интересы основных заинтересованных групп. Особенности стратегических решений.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач. Отчет Подготовка к дискуссии	Участие в дискуссии. Отчет по практикуму по решению задач.
<i>Тема 3. Стратегический анализ.</i>	Критические факторы конкурентного успеха организации в отрасли. Стратегический анализ внутренней среды организации.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач. Отчет	Отчеты по практикуму по решению задач.
<i>Тема 4. Стратегии организации.</i>	Отраслевые стратегии. Функциональные стратегии организации.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму. Отчет. Подготовка к дискуссии	Участие в дискуссии. Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 5. Стратегическое планирование.</i>	Формы стратегического планирования.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач. Отчет Подготовка к дискуссии	Участие в дискуссии. Отчет по практикуму по решению задач.
<i>Тема 6. Реализация стратегии.</i>	Особенности основных функций управления фирмой в процессе реализации стратегии. Типовая организационная структура и функции департамента стратегического развития.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач. Отчет Подготовка к дискуссии	Участие в дискуссии. Отчет по практикуму по решению задач.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Фомичев, А. Н. Стратегический менеджмент : учебник / А. Н. Фомичев. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 467 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710016>
2. Димитриади, Н. А. Стратегический менеджмент : учебное пособие : [16+] / Н. А. Димитриади, Д. Н. Карасёв, Т. А. Ходарева ; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-на-Дону :

Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2020. – 296 с. : ил. –
 Режим доступа: по подписке. –
 URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=616861>

Дополнительная литература:

1. Елисеева, Е. Л. Стратегический менеджмент : шпаргалка : учебное пособие : [16+] / Е. Л. Елисеева, Т. А. Лейни ; Научная книга. – 2-е изд. – Саратов : Научная книга, 2020. – 48 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=578408>
2. Долгов, А. И. Стратегический менеджмент : учебное пособие / А. И. Долгов, Е. А. Прокопенко. – 5-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2021. – 278 с. – (Экономика и управление). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=83145>
3. Левушкина, С. В. Стратегический менеджмент : учебное пособие / С. В. Левушкина, И. Г. Свистунова ; Ставропольский государственный аграрный университет. – Ставрополь : Секвойя, 2020. – 105 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=700783>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1	Сайт «Корпоративный менеджмент».	https://www.cfin.ru/
2	Журнал «Экономические стратегии».	http://www.inesnet.ru/es_magazine/
3	Центр дополнительного образования «Элитариум»	http://www.elitarium.ru/management/strategicheskij_menedzhment/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ

к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логинком (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)

- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)

- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Дискуссия	10-8 – 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; 7-5 – аргументированное выступление; владение терминологией по изучаемой теме; активное участие в обсуждении других проблем; 4-1 – недостаточно аргументированное выступление по одной из проблем; уместные дополнения по одной-двум проблемам; 0 – полное отсутствие активности или попытка неаргументированного выступления (неуместного дополнения).
2.	Практикум по решению задач	10-8 – задача решена полностью и корректно; использованы все необходимые методики и инструменты; сделан полный вывод с использованием профессиональной терминологии; 7-4 – задача решена полностью, но с незначительными ошибками; использованы не все необходимые методики и инструменты; сделан недостаточно полный вывод; 3-0 – задача решена не полностью или не решена; допущены критические ошибки; не использованы необходимые методики и инструменты; не сделан вывод или вывод не соответствует результатам решения задачи.
3.	Ситуационный практикум	10-9 – в решении кейса продемонстрированы: глубина понимания проблемной ситуации (полнота и корректность ее интерпретации); корректность использования фактических данных; владение терминологией; точность и корректность выводов; 8-5 – в решении кейса продемонстрированы: понимание проблемной ситуации (неполная или корректная интерпретация отдельных фактов и данных); корректность использования фактических данных; владение терминологией; недостаточная точность и корректность выводов; 4-0 – кейс не решен или в решении кейса продемонстрированы: непонимание проблемной ситуации (неверная интерпретация фактов и данных); некорректность использования фактических данных; отсутствие или некорректность выводов.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания для подготовки к дискуссиям

тем 1 и 2

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

1. Сущность, этапы развития и школы стратегического менеджмента.
2. Особенности, виды, основные вопросы и задачи стратегического менеджмента.
3. Сравнение оперативного и стратегического управления. Эффективность, недостатки и ограничения стратегического менеджмента в процессе управления персоналом.
4. Стратегическое соответствие возможностей, целей и ресурсов фирмы.

5. Профессиональные компетенции руководителя в области стратегического управления персоналом
6. Основные показатели результативности финансово-хозяйственной деятельности организации.
7. Сущность видения и миссии фирмы.
8. Понятие и классификация стратегических целей фирмы.
9. Основные заинтересованные группы. Персонал организации как одна из основных заинтересованных групп.
10. Ожидания основных заинтересованных групп, определяющие постановку стратегических целей фирмы.
11. Особенности стратегических решений и роль персонала в их реализации.

тем 3 и 4

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

1. Понятие стратегического анализа.
2. Анализ внешней среды фирмы. PEST-анализ.
3. Отраслевой конкурентный анализ: анализ конкурентных сил, действующих на фирму; понятие критических факторов конкурентного успеха фирмы в отрасли.
4. Анализ внутренней среды: модель «срезов» внутренней среды фирмы; модель 7S; стратегический анализ персонала организации
5. Комплексный стратегический анализ фирмы. SWOT-анализ фирмы и его роль в формировании стратегии управления персоналом.
6. Стратегический стоимостной анализ фирмы.
7. Определение и основные характеристики стратегии фирмы. Классификация стратегий фирмы. Базовые стратегии фирмы.
8. Стратегии достижения конкурентных преимуществ фирмы. Стратегии поведения фирмы в конкурентной среде.
9. Отраслевые стратегии фирмы.
10. Портфельные стратегии фирмы. Матрица Бостонской консультационной группы.
11. Функциональные стратегии фирмы. Стратегии развития персонала организации.

тема 5

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

1. Сущность и классификация форм стратегического планирования деятельности фирмы. Различия между стратегическим планированием и стратегическим менеджментом.
2. Структура и основные показатели стратегического плана: стратегическое планирование персонала организации. Основные индикаторы стратегической деятельности фирмы.

3. Процесс реализации стратегии и особенности основных функций управления фирмой в процессе реализации стратегии.

4. Организационная структура и функции департамента (отдела) стратегического развития фирмы.

5. Особенности управления персоналом организации в процессе реализации стратегии: причины, формы и способы преодоления сопротивления сотрудников стратегическим изменениям.

тема 6

1. Особенности основных функций управления фирмой в процессе реализации стратегии.

2. Корректировка стратегии в ходе её реализации.

3. Тактика преодоления сопротивления персонала в ходе реализации стратегии.

4. Стратегические организационные изменения. Сопротивление стратегическим изменениям.

5. Типовая организационная структура и функции департамента стратегического развития.

Типовые практикумы по решению задач

Практикум по решению задач № 1 Тема 1. Сущность и содержание стратегического менеджмента.

Обучаемым необходимо продемонстрировать способность осуществлять сравнение оперативного и стратегического управления организацией.

Для этого обучаемым предлагается выбрать в качестве примера современную российскую компанию (допускается условный пример) и кратко описать ее: вид экономической деятельности, отрасль, миссию, территориальное размещение, примерную численность персонала и т.п.

Задание 1. Играя роль менеджмента компании, дайте развернутые и аргументированные ответы на три основных вопроса стратегического менеджмента:

1. В каком положении предприятие находится в настоящее время?

2. В каком положении оно хотело бы находиться через несколько лет?

3. Каким способом достигнуть желаемого положения?

Задание 2. Сравните принципы оперативного и стратегического управления компанией (приведя конкретные примеры) по категориям:

- основное назначение организации;
- способ достижения цели;
- учет фактора времени;
- роль персонала;
- критерии эффективности.

Практикум по решению задач № 2 Тема 2. Миссия и стратегические цели организации.

Обучаемым необходимо продемонстрировать способность разрабатывать миссию организации.

Для этого обучаемым предлагается:

1. Выбрать в качестве примера современную российскую компанию в соответствии с профилем обучения. Привести краткое, но достаточное для решения последующих задач, описание ее предназначения, организационно-правовой формы, целей и задач, текущего экономического состояния, особенностей деятельности и др.

2. Ответьте на основные вопросы миссии:

Вопросы	Компоненты	Содержание
Что производить?	Продукты или услуги	
Для кого производить?	Категории целевых потребителей	
Как производить?	Технология	
В чем уникальность организации?	Конкурентные преимущества	
Какова философия организации?	Важнейшие ценности и этические принципы организации	

3. Используйте контрольные вопросы по Э. Кэмпбеллу для определения качества разрабатываемой формулировки миссии:

1) Определяет ли формулировка вдохновляющую цель, которая не направлена на удовлетворение интересов заинтересованных лиц – акционеров, клиентов, сотрудников и поставщиков?

2) Включено ли в формулировку описание обязанностей компании перед своими заинтересованными сторонами?

3) Определяет ли формулировка сферу бизнеса и объясняет почему эта сфера привлекательна?

4) Описывает ли она стратегическое позиционирование компании, которое бы помогало определить вид конкурентного преимущества, которое необходимо?

5) Определяет ли формулировка ценности, которые связаны с целью организации и действует как убеждения, которыми сотрудники могут гордиться?

6) «Резонируют» ли ценности со стратегией организации и усиливают ли они ее?

7) Определяет ли формулировка важные нормы поведения, которые служат в качестве ориентиров стратегий и ценностей?

8) Описаны ли поведенческие нормы таким образом, чтобы отдельные сотрудники могли понять, поступили ли они правильно или нет?

9) Дает ли формулировка образ компании и охватывает ли она ее культуру?

10) Легко ли ее прочесть?

4. Сформулируйте:

А. Миссию-предназначение.

- Б. Миссию-ориентацию.
- В. Миссию-политику.

Практикум по решению задач № 3 Тема 3. Стратегический анализ.

Обучаемым необходимо продемонстрировать способность проводить PEST-анализ внешней среды организации.

Для этого обучаемым предлагается

1. Выбрать в качестве примера современную российскую компанию (допускается условный пример) и кратко описать ее: вид экономической деятельности, отрасль, миссию, территориальное размещение, примерную численность персонала и т.п.
2. Описать PEST факторы внешней среды и характер их влияния.
3. Оценить силу каждого фактора на деятельность организации.
4. Оценить вероятность изменения факторов в стратегической перспективе.
5. Определить взаимовлияние (положительное и отрицательное) из числа факторов, получивших самые высокие оценки.
6. По результатам анализа подготовьте выводы.

Практикум по решению задач № 4 Тема 3. Стратегический анализ.

Обучаемым необходимо продемонстрировать способность строить карту стратегических групп отрасли (рынка).

1. Определит тип бизнеса, для которого вы будете строить карту стратегических групп.
2. Определите регион, на базе которого будете проводить исследование.
3. Обоснуйте состав конкурентных характеристик, отличающих одну компанию от другой.
4. Постройте карту стратегических групп для основных игроков рынка.
5. Сделайте выводы и рекомендации.

Практикум по решению задач № 5 Тема 3. Стратегический анализ.

Обучаемым необходимо продемонстрировать способность проводить SWOT-анализ организации.

1. Выберите в качестве примера современную российскую фирму в соответствии с профилем обучения.
2. Приведите краткое, но достаточное для решения последующих задач описание ее предназначения, организационно-правовой формы, целей и задач, текущего экономического состояния, особенностей деятельности и др.
3. Укажите (предположите) конкретные примеры сильных и слабых сторон фирмы (во внутренней среде). Особое внимание обратите на персонал организации, его динамику, качество, структуру, дополнительное обучение и адаптацию.
4. Укажите (предположите) конкретные примеры угроз фирме и ее возможностей (во внешней среде).

5. Проведите SWOT-анализ компании.

6. Сделайте выводы:

а) использует ли фирма сильные стороны и преимущества в своей стратегии?

б) являются ли слабости фирмы ее уязвимыми местами и какой корректировки они требуют?

в) какие благоприятные обстоятельства дают фирме шансы на успех?

г) какие угрозы должны быть под пристальным контролем и какие действия необходимо предпринимать?

7. Предложите вариант стратегии организации.

Практикум по решению задач № 6 Тема 5. Стратегическое планирование.

Обучаемым необходимо продемонстрировать способность обосновывать систему ключевых экономических показателей стратегического плана организации.

Для этого обучаемым предлагается:

1. Выбрать в качестве примера крупную российскую компанию.

2. Пользуясь материалами последнего годового отчета выбранной компании описать составляющие её стратегического плана:

- видение;

- миссию;

- стратегические цели SMART;

- планируемые компанией стратегии и характеризующие их плановые показатели;

- требуемые ресурсы.

3. Составить резюме стратегического плана.

Практикум по решению задач № 7 Тема 6. Реализация стратегии.

Обучаемым необходимо продемонстрировать способность обосновывать направления стратегических организационных изменений.

1. Выберите в качестве примера современную российскую фирму в соответствии с профилем обучения.

2. Приведите краткое, но достаточное для решения последующих задач описание ее предназначения, организационно-правовой формы, целей и задач, текущего экономического состояния, особенностей деятельности и др.

3. Охарактеризуйте реализуемую (предполагаемую) стратегию развития и связанные с ней организационные изменения.

4. Определите тип организационной структуры компании. Охарактеризуйте ее достоинства и недостатки для решения задач стратегических изменений.

5. Укажите, какой отдел в организации отвечает за реализацию стратегических организационных изменений.

5. Опишите (предложите) структуру, цели, задачи, функции

департамента стратегического развития организации.

6. Предложите варианты KPI для оценки работы отдела.

Типовые задания к ситуационным практикумам

Ситуационный практикум Тема 4. Стратегии организации.

Обучаемым необходимо продемонстрировать способность анализировать стратегию организации.

1. Ознакомьтесь с кейсом из Задания 6 Главы 11 основного учебника.

2. Определите недостающую информацию.

3. Применяв творческий подход, дополните кейс фактической информацией, необходимой для решения поставленных задач.

4. Обоснуйте и опишите вариант стратегического стоимостного анализа «Электромаш» по категориям:

а) снабжение (не менее 4-х категорий);

б) производство (не менее 4-х категорий);

в) распределение (не менее 4-х категорий).

5. Сформируйте перечень и обоснуйте рейтинг (весовые коэффициенты) ключевых факторов успеха компании.

6. Проведите расчет взвешенной оценки стратегической силы компании относительно конкурентов по категориям:

а) качество продукта

б) репутация (имидж)

в) технологии

г) производственные мощности

д) стоимостная позиция

7. Проведите расчет взвешенной оценки стратегической силы компании относительно двух конкурентов.

8. Предложите рекомендуемые стратегические действия «Электромаш».

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними;	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов -90 и более (отлично) – ответ правильный, логически выстроен, 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

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	выкладки, использована профессиональная лексика. Ход решения задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. -50 и более (удовлетворительно) – ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены частично. -Менее 50 (неудовлетворительно) – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 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 стратегемой;

- опишите философию текущего этапа развития компании;

- предложите варианты стратегических целей компании;

- прокомментируйте свои предложения.

* В кейсе может быть изменена структура и количественные значения показателей.

Задание 7 (типовое)*. Выберите в качестве примера крупное немонопольное отечественное промышленное предприятие. Приведите краткое, но достаточное для решения последующих задач описание ее предназначения, организационно-правовой формы, целей и задач, текущего экономического состояния, особенностей деятельности и др.

Укажите:

- а) по два фактора в каждой из PEST-областей;

- б) по два фактора в каждой из SWOT-областей.

Обоснуйте необходимость оценки взаимосвязи этих факторов при проведении комплексного стратегического анализа.

* В качестве примера предлагаются различные виды организаций.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Управление собственным бизнесом»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Управление собственным бизнесом» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Изучение дисциплины «Управление собственным бизнесом» ориентировано на получение обучающимися знаний и навыков о специфике предпринимательской деятельности как особой разновидности профессиональной деятельности человека. Изучение данной дисциплины направлено как на формирование компетенций в области управления собственным бизнесом, так и на формирование предпринимательского мышления, обеспечивающего адекватную современным условиям подготовку квалифицированных, конкурентоспособных специалистов. Студенты, изучающие предпринимательство как объективное явление со всеми его противоречиями, конфликтами интересов и конкуренцией, получают возможность не только уяснить место добросовестного предпринимательства в структуре современного общества, изучить какими специфическими профессиональными качествами должен обладать предприниматель и научиться управлять собственным бизнесом, что необходимо знать, понимать и уметь для успешной повседневной работы в бизнесе, но и научиться управлять бизнес-процессами и бизнес-коммуникациями, достигать успеха на рынке, упреждая конкурентов в создании и реализации новых товаров, работ, услуг.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 1 и 2 курсе во 2 и 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающейся необходимой компетенции для способности выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности организации.

Задачи изучения дисциплины:

- ✓ нормативно-правовое регулирование предпринимательской деятельности в России;
- ✓ особенности проектирования организационных структур;
- ✓ основы стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности бизнеса;
- ✓ основы бизнес-планирования создания и развития новых

организаций (направлений, деятельности, продуктов);

- ✓ особенности подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур;

- ✓ основы поддержания собственной занятости и управления собственным трудовым ресурсом;

- ✓ особенности выполнения системы конкурентных действий, обеспечения конкурентоспособности и конкурентной устойчивости собственного бизнеса;

- ✓ профессиональные предпринимательские функции;

- ✓ содержание и особенности организационных форм предпринимательства в России;

- ✓ иметь представления о предпринимательской фирме, целях ее создания, особенностях классификации;

- ✓ систему администрирования межфирменных и внутрифирменных бизнес-коммуникаций.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4	ОПК-4.3. Разрабатывает бизнес-планы создания и развития собственного бизнеса и новые направления деятельности и осуществляет управленческие воздействия на всех этапах жизненного цикла	формы осуществления предпринимательской деятельности, типы бизнеса и форматы торговли, основные разделы бизнес-плана, принципы общего стратегического и оперативного планирования собственного бизнеса, методы управления ассортиментом товаров и услуг	разрабатывать бизнес-план создания и развития собственного бизнеса, основываясь на выборе организационно-правовой формы осуществления предпринимательской деятельности, типов бизнеса и форматов торговли, управления ассортиментом товаров и услуг, учитывая стратегическую позицию	разработки дорожной карты развития нового бизнеса, выстраивания бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций, применения различных организационно-правовых форм занятия предпринимательством; опыт разработки бизнес-плана стартапа	<u>Контактная работа:</u> Лекция Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
2 семестр											
Тема 1. Управление собственным бизнесом: базовые понятия	1		1							16	Тест/10 Отчет по практикуму по решению задач/20
Тема 2. Управление бизнес-процессами и бизнес-коммуникациями	1		1							16	Тест/10 Отчет по практикуму по решению задач/20
Тема 3. Бизнес-моделирование, планирование, стимулирование, организация и контроль в управлении собственным бизнесом	1		1							16	Тест/10 Отчет по практикуму по решению задач/20
Тема 4. Предпринимательский селф-менеджмент	1		1							16	Тест/10
Всего:	4		4							64	100
Контроль, час	-										Зачет
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										
3 семестр											

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической нагрузки		
Тема 5. Классификационные признаки бизнес-единиц	1		1							16	Тест/10 Отчет по практикуму по решению задач/20
Тема 6. Частное и коллективное предпринимательство	1		1							16	Тест/10 Отчет по практикуму по решению задач/20
Тема 7. Предпринимательство на основе долевого владения бизнесом	1		1							16	Тест/10 Отчет по практикуму по решению задач/20
Тема 8. Предпринимательство на основе акционерной собственности	1		1							16	Тест/10
Всего:	4		4							64	100
Контроль, час	-									Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										
Всего:	8		8							128	100
Контроль, час	-									Зачет *2	
Объем дисциплины (в академических часах)	144										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	4										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Управление собственным бизнесом: базовые понятия

Понятие «управление собственным бизнесом». Значение управления собственным бизнесом для занятия предпринимательством на профессиональной основе. Управление собственным бизнесом как направление менеджмента в экономике. Управление собственным бизнесом на стадиях его жизненного цикла. Бизнес-единицы в предпринимательстве. Государственная регистрация бизнес-единиц как предпосылка включения предпринимателей в управление собственным бизнесом. Основные учредительные документы бизнес-единиц. Предпринимательские компетенции бизнес-единиц. Бизнес-единицы как единицы управления собственным бизнесом. Командные высоты в бизнес-единицах для управления собственным бизнесом на стратегическом уровне. Соотношение стратегии и тактики в управлении собственным бизнесом. Делегирование предпринимателями управленческих полномочий в бизнес-единицах. Применение «фирменной» терминологии для управления собственным бизнесом.

Тема 2. Управление бизнес-процессами и бизнес-коммуникациями

Бизнес-процессы, результаты и ресурсы бизнеса как объекты управления в предпринимательстве. Бизнес-коммуникации как объекты управления в предпринимательстве. Сущность и критерии разграничения бизнес-коммуникаций. Критерии разграничения бизнес-коммуникаций. Добросовестные и недобросовестные бизнес-коммуникации. «Грязный» бизнес. Бизнес «по понятиям». Внутрифирменные бизнес-процессы. Внутрифирменные бизнес-коммуникации. Бизнес-коммуникации партнеров в общем бизнесе. Сотрудничество и соперничество партнеров в общем бизнесе. Бизнес-коммуникации с работниками бизнес-единиц. Внутрифирменное сотрудничество и соперничество работодателей с работниками. Внефирменные бизнес-процессы. Внефирменные 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 не предприимчивые предприниматели. Области предпринимательского селф-менеджмента. Управление применением персонального трудового ресурса в ходе выполнения предпринимательских функций. Управление 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

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, практикум по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

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

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

единицами данной темы и изучить их самостоятельно.

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

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

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

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

Методические указания для обучающихся 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 – 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 (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

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

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

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

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

**Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках
изучения дисциплины**

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Управление собственным бизнесом: базовые понятия</i>	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.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тесту Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Тест Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 2. Управление бизнес- процессами и бизнес- коммуникациями</i>	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.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тесту Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Тест Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 3. Бизнес-моделирование, планирование, стимулирование, организация и контроль в управлении собственным бизнесом</i>	Бизнес-планирование в управлении собственным бизнесом. Организационная структура бизнеса. Влияние внешнего контроля на управление собственным бизнесом.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тесту Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Тест Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 4. Предпринимательский селф-менеджмент</i>	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	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тесту	Тест

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
	предпринимательском селф-менеджменте. Самоконтроль в предпринимательском селф-менеджменте.		
Тема 5. Классификационные признаки бизнес-единиц	Разграничение бизнес-единиц как субъектов международного предпринимательства. Предпринимательство за рубежом страны регистрации. Многонациональные компании. Совместные предприятия.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тесту Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Тест Отчет по практикуму по решению задач
Тема 6. Частное и коллективное предпринимательство	Предпринимательство на основе кооперативной собственности. Предпринимательство на основе групповой собственности. Предпринимательство на основе ассоциированной собственности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тесту Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Тест Отчет по практикуму по решению задач
Тема 7. Предпринимательство на основе долевого владения бизнесом	Хозяйственное партнерство. Полное товарищество. Товарищество на вере. Простое товарищество.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тесту Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Тест Отчет по практикуму по решению задач
Тема 8. Предпринимательство на основе акционерной собственности	Управленческие процедуры в акционерном обществе	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тесту	Тест

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Управление изменениями компаний в условиях инновационной активности бизнеса / М. С. Санталова, А. В. Борщева, И. В. Соклакова, И. Л. Сурат ; под науч. ред. М. С. Санталовой ; Академия управления и производства. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 218 с. : схем., ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698469>
2. Арустамов, Э. А. Основы бизнеса : учебник / Э. А. Арустамов. – 6-е

изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 229 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=709999>

Дополнительная литература:

1. Учет и анализ в управлении бизнесом : учебное пособие / Н. Н. Илышева, Л. В. Юрьева, Е. Р. Синянская, О. В. Савостина ; Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2020. – 159 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=699334>

2. Рубин, Ю. Б. Основы предпринимательской деятельности : учебник : [16+] / Ю. Б. Рубин. – 18-е изд., перераб. и доп. – Москва : Университет Синергия, 2025. – 480 с. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=718857>

3. Латышева, Л. А. Финансовый риск-менеджмент : учебник : [16+] / Л. А. Латышева, Ю. М. Складорова, И. Ю. Складоров ; под общ. ред. Л. А. Латышевой ; Ставропольский государственный аграрный университет. – Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет (СтГАУ), 2021. – 377 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=700776>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1	Деловой еженедельник «Компания»	http://www.ko.ru
2	Журнал «Менеджмент в России и за рубежом»	http://www.mevriz.ru
3	Журнал «Эксперт Online»	http://www.expert.ru
4	Коммерсантъ. Секрет фирмы.	http://www.kommersant.ru/
5	Журнал «Современная конкуренция»	http://www.moderncompetition.ru/
6	Общероссийская общественная организация малого и среднего бизнеса ОПОРА России.	http://www.opora.ru
7	Российский журнал менеджмента.	http://www.rjm.ru
8	Специализированное научно-практическое издание «Менеджмент и бизнес-администрирование».	http://www.mba-journal.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логинком (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки
1	Тест	«10-8» – получают обучающиеся, справившиеся с работой 80–100 %; «7-3» – ставится в том случае, если верные ответы составляют 60-80 % от общего количества; «2-0» – соответствует работа, содержащая 60% и менее правильных ответов.
2	Практикум по решению задач	20-15 – задача решена полностью и корректно; использованы все необходимые методики и инструменты; сделан полный вывод с использованием профессиональной терминологии; 14-9 – задача решена полностью, но с незначительными ошибками; использованы не все необходимые методики и инструменты; сделан недостаточно полный вывод; 8-0 – задача решена не полностью или не решена; допущены критические ошибки; не использованы необходимые методики и инструменты; не сделан вывод или вывод не соответствует результатам решения задачи.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые тестовые задания

Прочитайте задания и выберите правильный вариант ответа:

1. Недорогое или бесплатное первичное предложение, призванное стимулировать потребителей к покупке, соответствует бизнес-модели:...

- а) «наживка- – крючок»;
- б) «с нами удобно»;
- в) «убыточного бизнеса».

2. Одним из ключевых инструментов создания бизнес-моделей является:

- а) визуализация;
- б) сторителлинг;
- в) практическое применение;
- г) оценка роста стоимости.

3. Какие бизнес-модели необходимы владельцам бизнеса для того, чтобы систематизировать и упорядочить разнообразные элементы своего дела?

- а) проектные;
- б) комплексные;

- в) классические;
- г) вероятностные.

4. В процессе утверждения и согласования бизнес-модели должны обязательно принимать участие:...

- а) все владельцы бизнеса;
- б) наемные топ-менеджеры;
- в) инвесторы;
- г) приглашенные специалисты из консалтинговой компании.

5. Упрощенное описание какого-либо процесса (например, бизнес-идеи) это:...

- а) бизнес-план;
- б) бизнес-модель;
- в) стратегия бизнеса;
- г) презентация.

6. Сколько структурных блоков канвы бизнес-моделей выделяют А. Остервальдер и И. Пинье?

- а) 7;
- б) 1;
- в) 4;
- г) 9.

7. Описание того, как именно предприниматели добиваются результатов бизнеса, которые положительно признавались бы окружением, позволяли им самим избегать убытков, получать доходы и развивать бизнес, – это:...

- а) бизнес-план;
- б) модель стратегического управления бизнесом;
- в) бизнес-проект;
- г) бизнес-модель.

8. Бизнес-модель распространения компьютерных игр, позволяющая пользователям играть без внесения денежных средств, – это:...

- а) free-to-play;
- б) free;
- в) pay-to-play;
- г) premium.

9. Определите правильную последовательность этапов построения бизнес-модели:

- а) применение;
- б) дизайн;
- в) мобилизация;
- г) понимание;
- д) управление.

10. Что из перечисленного ниже в сжатом виде раскрывает, как бизнес-единица формирует доходы, увеличивает размеры финансовых потоков и создает перспективу развития на рынке среди имеющегося окружения?.

- а) бизнес-план;
- б) презентация проекта;
- в) бюджет проекта;
- г) комплексная бизнес-модель.

11. Ценностные предложения бизнес-единиц адресуются одновременно разным потребительским сегментам, при этом один из них обслуживается за очень низкую плату или бесплатно и фактически финансируется за счет доходов от других сегментов:...

- а) в раздельной бизнес-модели;
- б) открытой бизнес-модели;
- в) freemium бизнес-модели;
- г) комплексно-раздельной бизнес-модели.

12. В аналитической части бизнес-плана содержится информация:...

- а) об анализе потребностей рынка;
- б) о плане производства и продаж;
- в) конкурентах;
- г) об оценке возможных рисков.

13. Бизнес-планирование включает:

- а) презентацию бизнес-плана;
- б) визуализацию бизнес-плана;
- в) соблюдение бизнес-плана;
- г) анализ итогов бизнес-плана.

14. ... контроль, осуществляемый посредством формирования общественного мнения, рейтингования бизнес-единиц, публикации материалов в СМИ и Интернете об их деятельности:.

- а) непубличный;
- б) внешний;
- в) публичный;
- г) внутренний.

15. Разработка бизнес-моделей начинается с создания: ...

- а) с обоснования бизнес-плана;
- б) создания канвы бизнес-модели;
- в) описания ключевых видов деятельности;
- г) ценностного предложения.

16. В блоке бизнес-модели «ключевые виды деятельности» отражаются:

- а) за что потребители готовы платить, вступая в сделки, и в какой форме они согласны делать это;
- б) какие каналы товародвижения и сбыта желательны для доставки товаров, работ, услуг на избранные потребительские сегменты;
- в) какие виды деятельности требуются для производства и реализации новых ценностей;
- г) какие наиболее важные расходы возникают вследствие применения бизнес-модели.

17. Бизнес-модель привлечения пользователей на основе бесплатного

предоставления им неограниченной по времени пробной версии игры с ограничением игрового контента или взимания небольшой абонентской платы игровой контент с возможностью оплаты дополнительных опций, например, нового контента – это:...

- а) free-to-play;
- б) free;
- в) pay-to-play;
- г) premium.

18. В блоке бизнес-модели ««структура издержек» отражаются:

- а) за что потребители готовы платить, вступая в сделки, и в какой форме они согласны делать это;
- б) какие каналы товародвижения и сбыта желательны для доставки товаров, работ, услуг на избранные потребительские сегменты;
- в) какие виды деятельности требуются для производства и реализации новых ценностей;
- г) какие наиболее важные расходы возникают вследствие применения бизнес-модели.

19. Бизнес-модель бесплатного распространения «ограниченной» версии игры или программного обеспечения с возможностью приобретения полной («премиум») версии или расширения игровых функции за плату – это:...

- а) free-to-play;
- б) freemium;
- в) pay-to-play;
- г) premium.

20. В блоке бизнес-модели ««каналы сбыта» отражаются:

- а) за что потребители готовы платить, вступая в сделки, и в какой форме они согласны делать это;
- б) какие каналы товародвижения и сбыта желательны для доставки товаров, работ, услуг на избранные потребительские сегменты;
- в) какие виды деятельности требуются для производства и реализации новых ценностей;
- г) какие наиболее важные расходы возникают вследствие применения бизнес-модели.

Примерные задания по практикуму

Задание 1

Задачи для обсуждения (кейсы):

1. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица: правовые коллизии и особенности, положительные стороны (на конкретном примере из экономической действительности);
2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности и регламентация предпринимательства ГК РФ;
3. Элементы профессиональной специфики индивидуального предпринимательства на примере бизнеса;

4. Типы и формы коллективного предпринимательства на примере современных организаций.

Задание 2

1. Как проявляется долевая собственность ООО. Какую ответственность по обязательствам ООО несут участники? Ответьте на вопросы, обращаясь к конкретному примеру.

2. Вам необходимо выяснить, почему возникают права и ответственность учредителей и участников ООО. Чем они регламентированы. Зависят ли они от воли и добровольного выбора участников или обусловлены действующим законодательством.

Продумайте, почему возможно ограничение ответственности в ООО. Благодаря чему возникают взаимные обязательства учредителей ООО. Может ли это обстоятельство быть закреплено юридически. каким образом закрепляются права и обязанности участников общества с ограниченной ответственностью. Какие признаки в оформлении документов (представительских полномочий: бланков документов, визитных карточек) позволяют понять контрагенту, что имеет дело с обществом с ограниченной ответственностью. Каковы имущественные и личные права участников ООО.

Имейте в виду, общество с ограниченной ответственностью имеет учредительный договор, который создают его участники, и устав. Какие сведения обязательно должны быть указаны некоторые в уставе, в учредительном договоре общества с ограниченной ответственностью. Для чего указывается размер уставного капитала общества с ограниченной ответственностью. Для кого важно знать размер долей каждого из участников общества с ограниченной ответственностью. В связи с чем и кому необходима информация о размере, составе, сроках и порядке внесения участниками вкладов в уставный капитал ООО. Для кого важно закрепление пределов ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению указанных вкладов.

3. Вам необходимо выяснить, что такое хозяйственные товарищества, что такое хозяйственные общества. Можно ли их отнести к числу некоммерческих организаций. Какими особенностями отличается уставный капитал этих форм предпринимательской деятельности?

Задача 3. Какой финансовый актив является более рискованным, если каждый актив по-своему реагирует на возможные состояния фондового рынка (см.табл.1). В качестве измерителя риска применить: абсолютные показатели изменения доходности, статистические показатели. Являются ли данные измерители риска взаимосогласованными?

Таблица 1 Исходные данные

Актив	Подъем		Стагфляция	
	Вероятность, %	Доходность, %	Вероятность, %	Доходность, %
А	50,0	20,0	50,0	10,0

В	90,0	15,1	1,0	5,1

Задача 4. Определить уровень финансового риска от управленческого решения, если вероятность возникновения риска 18%, а размер возможных финансовых потерь 950 тыс. руб.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения 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. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 - 89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

2 семестр

Задания 1 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 влияют 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.Черчилль, 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 мерилем 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 пользоваться 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 концерт 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 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 концерт 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 брэнда «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 Novesare, 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 нефть, 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.

Novesare— 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 Novesare 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 Novesare 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.

Novacare, 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 Novacare 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 5

Вам необходимо выяснить, почему возникают права и ответственность учредителей и участников ООО. Чем они регламентированы. Зависят ли они от воли и добровольного выбора участников или обусловлены действующим законодательством.

Продумайте, почему возможно ограничение ответственности в ООО. Благодаря чему возникают взаимные обязательства учредителей ООО. Может ли это обстоятельство быть закреплено юридически. каким образом закрепляются права и обязанности участников общества с ограниченной ответственностью. Какие признаки в оформлении документов (представительских полномочий: бланков документов, визитных карточек) позволяют понять контрагенту, что имеет дело с обществом с ограниченной ответственностью. Каковы имущественные и личные права участников ООО.

Имейте в виду, общество с ограниченной ответственностью имеет учредительный договор, который создают его участники, и устав. Какие сведения обязательно должны быть указаны некоторые в уставе, в учредительном договоре общества с ограниченной ответственностью. Для чего указывается размер уставного капитала общества с ограниченной ответственностью. Для кого важно знать размер долей каждого из участников общества с ограниченной ответственностью. В связи с чем и кому необходима информация о размере, составе, сроках и порядке внесения участниками вкладов в уставный капитал ООО. Для кого важно закрепление пределов ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению указанных вкладов.

3 семестр

Задания 1 типа

1. Понятие и содержание управления бизнесом.
2. Деловые интересы в бизнесе.
3. Виды предпринимательской деятельности и особенности управления ими.
4. История бизнеса в России и современные тенденции управления бизнесом.
5. Управление крупным, средним и малым бизнесом: характерные черты и особенности ведения.
6. Особенности ведения малого бизнеса.
7. Специфические черты отраслевого бизнеса в России.
8. Особенности управления агробизнесом
9. Управление различными организационно-правовыми формами бизнеса.
10. Формирование учредительной документации и процедура регистрации бизнеса.
11. Государственная поддержка бизнеса
12. Государственная и негосударственная инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.
13. Системный подход в управлении бизнесом
14. Система современного бизнеса.
15. Элементы системы управления бизнесом
16. Субъект и объект управления бизнесом

17. Функции управления бизнесом
18. Формы, принципы, методы управления бизнесом
19. Стратегическое управление бизнесом: сущность
20. Стратегический анализ бизнес среды.
21. Сравнение оперативного (текущего) и стратегического управления в бизнесе
22. Стратегическое планирование бизнеса
23. Стратегическое планирование и стратегическое управление
24. Виды бизнес - стратегий.
25. Конкурентная стратегия.

Задания 2 типа

1. Бизнес-план: содержание, основные показатели, методы разработки.
2. Разработка и принятие организационно-управленческих решений в бизнесе
3. Сущность управленческих решений и бизнесе.
4. Основные этапы разработки и принятия управленческих решений
5. Методы разработки и принятия управленческих решений
6. Социальная ответственность бизнеса.
7. Сущность, цели и функции управления бизнес-процессами
8. Система управления процессами
9. Модели и инструменты, используемые для описания бизнес-процессов.
10. Принципы административного управления бизнес-процессами
11. Структура и цели сбалансированной системы показателей.
12. Классификация методик анализа бизнес-процессов.
13. Качественный анализ бизнес-процессов.
14. Количественный анализ бизнес процессов
15. Совершенствование бизнес-процессов
16. Инструменты совершенствования процессов.
17. Совершенствование бизнес- процессов: упрощение, идеализация.
18. Метод структурирования.
19. Статистическое управление процессами.
20. Реинжиниринг бизнес-процессов.
21. Бенчмаркинг.
22. Операционная эффективность бизнеса
23. Принципы операционной эффективности.
24. Управление операционной эффективностью.
25. Экономический доход как одна из главных целей предпринимательской деятельности

Задания 3 типа

Задание 1

Для организации ресторана быстрого обслуживания требуется приобрести:

- помещение;
- технологическое оборудование;
- мебель;
- автотранспорт;
- произвести ремонт помещения;
- инвентарь, посуда, прочие.

Потребность в инвестиционных ресурсах составит:

- на капиталовложения – 11 000 000 рублей.
- на пополнение оборотных средств – 2760 тысяч рублей.

Для финансирования проекта планируется привлечь кредит:

1. на капиталовложения в размере 11 млн. рублей на срок 18 месяцев под 22 % годовых;
2. на пополнение оборотных средств в размере 2760 тысяч рублей на срок 12 месяцев по 22 % годовых. Финансовые риски для данного инвестиционного проекта застрахованы в Российской страховой компании под залог своего имущества.

Определить степень риска данного проекта.

Задание 2. Для реализации проекта необходимо привлечь 8626 тыс. руб. Планируется взять в банке два кредита: на капитальные затраты (на 18 месяцев 22% годовых) и на пополнение оборотных средств (12 месяцев 22% годовых).

Определить сумму кредита на капитальные затраты и сумму кредита на пополнение оборотных средств (с учетом того, что выплаты по кредиту должны осуществляться ежемесячно).

Задание 3. Сколько денежных средств будет на депозите через 2,5 года по ставке простых процентов 16% годовых, если первоначальный взнос составил 65000 рублей?

Задание 4. Сколько денежных средств будет на счету в банке через 2,5 года по ставке сложных процентов 14% годовых, если первоначальный взнос составил 1600 тыс. рублей? Хватит ли денег для покупки станка стоимостью 1900 тыс. рублей?

Задание 5. Необходимо получить реальный доход в 17% при ожидаемом уровне инфляции 21 в 25%. Под какой номинальный процент необходимо положить деньги в банк?

Задание 6. Нужно продать дом, который при сдаче в аренду приносит 90 тыс. рублей ежегодно. Какова его стоимость как капитального актива, если банковский процент - 7% годовых?

Задание 7. Стоимость земельного участка 800 тыс. рублей. Ежегодно он дорожает на 6%. Сколько будет стоить земельный участок через 3 года?

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Статистические методы в управлении»**

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

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	12
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	13

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Статистические методы в управлении» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Изучение дисциплины «Статистические методы в управлении» ориентировано на получение обучающимися знаний о методах статистического анализа различных процессов и объектов, дает студентам представление и навыки применения количественных методов изучения социально-экономических процессов, происходящих в современном обществе и на различных уровнях экономики. Владение методами статистики является одним из важнейших деловых качеств менеджера, предпринимателя и экономиста высшей квалификации.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Статистические методы в управлении» является формирование у обучающихся теоретических знаний о системе статистических показателей, используемых для отражения состояния и развития явлений и процессов общественной жизни, а также практических навыков применения статистических методов для обработки и анализа количественной и качественной информации о развитии социально-экономических процессов и явлений.

Задачи дисциплины:

- изучение методов формирования информационной базы статистики, в том числе статистического наблюдения, сводки и группировки, абсолютных, относительных и средних величин; методов сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач;
- овладение инструментальными средствами для обработки и анализа данных о социально-экономических процессах;
- изучить методы и овладеть инструментальными средствами анализа и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях,
- изучить методы выявления тенденций изменения социально-экономических показателей;

- изучение индексного метода анализа статистических данных;
- изучение методов исследования динамики и взаимосвязи экономических явлений;
- овладение современными техническими средствами и информационными технологиями для решения аналитических и исследовательских задач.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем	ОПК-2	ОПК-2.2. Осуществляет сбор, обработку и анализ данных с использованием статистических методов, необходимых для решения поставленных управленческих задач	Методы сбора, хранения и обработки данных; методы статистического моделирования и предсказательной аналитики; средства реализации информационных технологий для формирования возможных управленческих решений.	Обосновывать основные направления анализа, определять его цели и задачи; применять методы статистического анализа при решении задач в сфере управления; анализировать и использовать различные источники информации для проведения	Построения аналитических выводов и заключений; использования основных прикладных программ и информационных ресурсов для обработки экономических и статистических данных с сфере управления.	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Статистика как наука. Статистическое наблюдение. Статистическая сводка и группировка	2		2							20	Отчет по практикуму по решению задач / 15
Тема 2. Наглядное представление статистических данных	1		2							20	Отчет по практикуму по решению задач / 15
Тема 3. Абсолютные и относительные показатели. Средние величины.	1		2							20	Отчет по практикуму по решению задач / 15
Тема 4. Показатели вариации. Дисперсионный метод анализа.	1		2							20	Отчет по практикуму по решению задач / 15
Тема 5. Статистическое изучение взаимосвязи социально-экономических явлений	1		2							22	Отчет по практикуму по решению задач / 20
Тема 6. Статистическое изучение динамики социально-экономических явлений	2		2							22	Отчет по практикуму по решению задач / 20
Всего:	8		12							124	100
Контроль, час	36									Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	180										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	5										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Статистика как наука. Статистическое наблюдение. Статистическая сводка и группировка.

Становление статистики как науки. Понятие статистики и её задачи. Предмет, объект и метод статистического исследования. Базовые понятия и категории статистической науки.

Цели, задачи и объекты статистического наблюдения. Источники и организационные формы статистического наблюдения. Виды и способы статистического наблюдения. Текущее и прерывное (периодическое и единовременное) наблюдение. Программно-методологическое обеспечение статистического наблюдения. Основные понятия и категории статистического наблюдения. Методы статистического наблюдения. Способы статистического наблюдения. Точность статистического наблюдения.

Сущность и задачи статистической сводки. Виды статистической сводки. Понятие группировки. Задачи метода группировки. Виды статистических группировок и принципы их построения. Виды статистических рядов распределения и их классификация. Графическое представление рядов распределения. Полигон и гистограмма.

Тема 2. Наглядное представление статистических данных

Понятие о статистической таблице. Элементы статистической таблицы. Виды таблиц по характеру подлежащего. Виды таблиц по разработке сказуемого. Основные правила построения таблиц. Таблицы сопряженности.

Понятие о статистическом графике. Элементы статистического графика. Классификация видов графиков. Диаграммы сравнения. Структурные диаграммы. Диаграммы динамики. Статистические карты.

Построение таблиц, графиков и диаграмм с использованием информационно – коммуникационных технологий.

Тема 3. Абсолютные и относительные показатели. Средние величины.

Понятие статистического показателя. Виды статистических показателей. Понятие абсолютных величин. Индивидуальные абсолютные показатели. Сводные абсолютные показатели. Виды единиц измерения абсолютных показателей. Натуральные и условно-натуральные единицы измерения. Стоимостные единицы измерения. Трудовые единицы измерения. Относительные показатели. Единицы измерения относительных показателей. Показатели динамики. Показатели плана. Показатели реализации плана. Показатели структуры. Показатели координации. Показатели интенсивности и уровня экономического развития. Показатели сравнения. Интерпретация относительных величин.

Сущность и виды средних показателей. Понятие и интерпретация средней величины. Исходное соотношение средней. Степенные средние. Средняя арифметическая, её свойства. Средняя гармоническая. Другие формы средних величин. Структурные средние. Понятие моды, медианы. Определение моды и медианы по сгруппированным данным. Определение моды и медианы по интервальному вариационным рядам. Сравнение моды, медианы и средней.

Тема 4. Показатели вариации. Дисперсионный метод анализа.

Понятие вариации и вариационных рядов. Абсолютные показатели вариации. Относительные показатели вариации. Свойства дисперсии. Дисперсия альтернативного признака. Определение эмпирического коэффициента детерминации. Эмпирическое корреляционное отношение.

Тема 5. Статистическое изучение взаимосвязи социально-экономических явлений.

Классификация видов взаимосвязи. Факторные и результативные признаки. Функциональные и корреляционные связи. Прямые и обратные связи. Линейные и нелинейные связи. Методы изучения взаимосвязи. Графический метод. Метод корреляционного анализа. Метод регрессионного анализа.

Условия применения корреляционно-регрессионного анализа. Расчет линейного коэффициента корреляции. Оценка значимости линейного коэффициента корреляции на основе t-критерия Стьюдента.

Задачи применения регрессионного анализа. Аналитическое выражение связи в виде математической функции. Уравнение регрессии. Коэффициенты регрессии.

Определение параметров линейного уравнения регрессии. Парная линейная регрессия.

Принятие решений на основе уравнений регрессии. Интерпретация регрессионных моделей. Значимость коэффициента регрессии на основе линейной парной зависимости. Проверка адекватности модели на основе F – критерия Фишера-Снедекора. Коэффициент эластичности.

Оценка силы связи качественных признаков. Коэффициенты ассоциации и контингенции. Коэффициенты взаимной сопряженности Пирсона и Чупрова.

Ранговая корреляция. Коэффициент корреляции рангов Спирмена. Коэффициент корреляции рангов Кендалла.

Тема 6. Статистическое изучение динамики социально-экономических явлений

Понятие ряда динамики. Классификация рядов динамики.

Сопоставимость уровней в рядах динамики. Основные причины несопоставимости уровней.

Аналитические показатели динамики.

Тенденция ряда динамики и методы ее выявления. Сезонные колебания и методы их изучения.

Методы выявления сезонной компоненты. Расчет индекса сезонности методом: постоянной средней, аналитического выравнивания, скользящей средней.

Простейшие методы прогнозирования временных рядов.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе над лекцией во время проведения лекции

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

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

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

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

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

Методические указания для обучающихся 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 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 дисциплине определяется учебным планом.

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

Работа с литературой (конспектирование)

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

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

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

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы,

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

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

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

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Статистика как наука. Статистическое наблюдение. Статистическая сводка и группировка.</i>	Становление статистики как науки. Основной метод статистики и особенности статистической методологии. Понятие о статистической информации. Монографическое обследование. Метод основного массива. Текущее и прерывное (периодическое и единовременное) наблюдение. Программно-методологическое обеспечение статистического наблюдения. Требования к статистическому наблюдению. Логический контроль. Арифметический контроль. Непосредственное наблюдение. Документальное наблюдение. Опрос. Способы статистического наблюдения. Экспедиционный способ. Анкетный способ. Атрибутивные и вариационные ряды распределения. Дискретный вариационный ряд распределения. Интервальный вариационный ряд распределения. Графическое представление рядов распределения. Полигон и гистограмма.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 2. Наглядное представление статистических данных</i>	Виды таблиц по характеру подлежащего. Виды таблиц по разработке сказуемого. Таблицы и матрицы. Таблицы сопряженности. Статистические карты. Построение таблиц, графиков и диаграмм с использованием информационно – коммуникационных технологий.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 3. Абсолютные и относительные показатели. Средние величины.</i>	Индивидуальные абсолютные показатели. Сводные абсолютные показатели. Виды единиц измерения абсолютных показателей. Натуральные и условно-натуральные единицы измерения. Стоимостные единицы измерения. Трудовые единицы измерения. Средняя арифметическая, её свойства. Другие формы средних величин. Сравнение моды, медианы и средней.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 4. Показатели вариации. Дисперсионный анализ.</i>	Свойства дисперсии. Дисперсия альтернативного признака.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 5. Статистическое изучение взаимосвязи</i>	Исследование взаимосвязи с помощью диаграмм рассеяния. Условия применения корреляционно-регрессионного анализа. Теоретическое корреляционное отношение. Теоретический коэффициент детерминации.	Работа с литературой, источниками в сети Internet	Отчет по практикуму по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
социально-экономических явлений	Оценка силы связи качественных признаков. Коэффициенты ассоциации и контингенции. Коэффициенты взаимной сопряженности Пирсона и Чупрова. Ранговая корреляция. Коэффициент корреляции рангов Спирмена. Коэффициент корреляции рангов Кендалла. Коэффициент конкордации.	Подготовка к практикуму по решению задач	
Тема 6. Статистическое изучение динамики социально-экономических явлений	Сопоставимость уровней в рядах динамики. Основные причины несопоставимости уровней. Смыкание рядов динамики на основе использования коэффициентов пересчета. Смыкание рядов динамики путем перевода уровней в относительные единицы измерения.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература.

1. Лаптева, Е. В. Статистические методы исследований в экономике : учебное пособие : [16+] / Е. В. Лаптева, Л. В. Портнова ; Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (Оренбургский филиал). – 2-е изд., дораб. и доп. – Волгоград : Сфера, 2022. – 234 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=699644>

2. Менеджмент : учебник / А. В. Бугаев, А. О. Васильев, А. В. Игнатьева [и др.] ; под науч. ред. Н. Д. Эриашвили, Ю. А. Цыпкина ; под ред. М. А. Комарова, М. М. Максимцова. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити-Дана, 2023. – 288 с. : ил., табл., схем., граф. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=712871>

Дополнительная литература.

1. Годин, А. М. Статистика : учебник / А. М. Годин. – 15-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 411 с. : табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710971>

2. Статистика : учебное пособие : [16+] / сост. Т. В. Новикова, Н. В. Автимонова, Д. И. Васильев, С. В. Мочалова [и др.]. – Москва : Директ-Медиа, 2023. – 148 с. : ил., табл. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=702129>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1	Статистическая база данных Европейской экономической комиссии ООН	http://w3.unece.org/pxweb/?lang=14

2	Межгосударственный статистический комитет Содружества Независимых Государств (Статкомитет СНГ).	http://www.cisstat.com/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации

<http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

• Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1	Практикум по решению задач	«15-11 / 20-16» – задача выполнена в заданное время, самостоятельно, с соблюдением методики, получен верный ответ и сформулирован верный вывод; «10-7 / 15-10» – задача выполнена в заданное время, самостоятельно, с соблюдением методики, получен верный ответ, в выводе допущены незначительные ошибки или вывод неполный; «6-4 / 9-5» – задача выполнена с нарушением сроков заданного времени, самостоятельно, допущены ошибки в выборе методики, получен близкий к верному ответ в выводе допущены ошибки или вывод не сделан; «3-1 / 4-1» – задача выполнена с нарушением сроков заданного времени, не самостоятельно, допущены грубые ошибки в выборе методики, получен неверный ответ и вывод неверен или не сделан «0» - практикум по решению задач не выполнен

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к практикуму по решению задач.

Практикум по решению задач 1.

Выберите объект статистического наблюдения (например, обследование коммерческих банков, строительных фирм, страховых компаний, предприятий конкретной отрасли промышленности, учреждений здравоохранения, коммунальных предприятий, культурно-просветительных учреждений, государственной и коммерческой торговой сети и др.).

Для избранного объекта определите:

- а) цель и практические задачи исследования;
- б) объект и единицу наблюдения;
- в) признаки, подлежащие регистрации;

г) время, место и сроки проведения наблюдения;

д) вид, способ и форму наблюдения.

Разработайте программу наблюдения, а также спроектируйте инструментарий статистического наблюдения (бланк обследования и организационный план наблюдения).

Практикум по решению задач 2.

Задание 1. Имеются данные о численности постоянного населения г. Москвы на 01 января соответствующего года, тыс. чел.

Год	Численность населения
2010	11382,2
2011	11541,1
2012	11612,9
2013	11979,5
2014	12108,3
2015	12197,6
2016	12330,1
2017	12380,7
2018	12506,5
2019	12615,3

Определите цепные и базисные относительные показатели динамики. Покажите их взаимосвязь.

Виды экономической деятельности	Число малых предприятий, ед.	Оборот малых предприятий, млн. руб.	Инвестиции в основной капитал, тыс. руб.
Всего, В том числе:	41169	6515783,9	42919531
Обрабатывающие производства	3117	228299,7	2588093
Строительство	4966	455319,2	19447871
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	16221	4770122,4	4457708
Торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	13533	87903,7	4170025
Деятельность профессиональная, научная и техническая	3746	251556,6	1627970

Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	2982	112284,9	306496,0
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	2039	210923,1	1019372
Деятельность в области информации и связи	2119	138165,5	1279851

Задание 2. Предприятие планировало увеличить выпуск продукции в 2020г. по сравнению с 2019г. на 18%. Фактический же объем продукции составил 112,3% от прошлогоднего уровня. Определите относительный показатель реализации плана.

Задание 3. Имеются следующие данные о численном распределении, товарообороте малых предприятий, зарегистрированных в г. Москве (без микропредприятий) по основным видам экономической деятельности в 2019г.:

Рассчитайте и проанализируйте все возможные относительные показатели для характеристики деятельности малых предприятий г. Москвы.

Задание 4. Известна структура произведенных затрат предприятия:

Статья затрат	Удельный вес в общих затратах, %
Сырье и материалы	33
Топливо и энергия	13
Оплата труда	4
Амортизация	10
Прочие расходы	40
Итого	100

Вычислите относительные показатели координации.

Задание 5. Демографическая ситуация в г. Москве в 2018-2019гг. характеризуется следующими данными (на начало года, чел.):

Основные демографические показатели	человек	
	2019	2018
Число родившихся	126122	121885
Число умерших	110490	111309
в том числе детей в возрасте до 1 года	576	660
Естественный прирост (+), убыль (-)	15632	10576
Зарегистрировано браков	73180	75599
Зарегистрировано разводов	38147	40013

Проведите анализ изменения демографической ситуации среди населения города Москвы, если известно, что численность постоянного населения на начало 2018г. составляла 12506,5 тыс. чел., а на начало 2019г. 12615,3 тыс. чел.

Практикум по решению задач 3.

Задание 1. По данным об основных показателях деятельности банков-наиболее активных рекламодателей по итогам IV квартала 2019 года постройте группировку банков по количеству рекламных выходов, выделив не более трех групп банков с равными интервалами.

Показатели деятельности банков-наиболее активных рекламодателей по итогам IV квартала 2019 года

№	Рекламодатель	Количество рекламных выходов в IV квартале 2019 года (тыс. шт.)	Чистые активы на 1 января 2020 года (млрд. руб.)	Кредиты физлиц на 1 января 2020 года (млрд. руб.)
1	Сбербанк	27,4	13823,2	2477,9
2	Совкомбанк	22,9	88,4	43,5
3	Траст	17,4	178,1	90,4
4	ВТБ	11,1	4221,2	757,9
5	ФК Открытие	9,5	190,2	34,6
6	Кредит Европа Банк	9,3	116,3	77,9
7	Югра	6,2	9,6	0,3
8	Промсвязьбанк	6,0	682,3	57,8
9	Бин-Банк	5,0	166,8	8,2
10	Росбанк	4,9	677,5	202,3
11	Башкомснаббанк	3,8	8,5	1,3
12	Home Credit	3,7	331,4	216,6
13	Мастер Банк	3,7	75,1	8,1
14	МТС-Банк	3,4	152,1	37,0
15	Ренессанс	3,3	7,1	1,7
16	Газпромбанк	2,8	2721,3	173,2

Ответьте аргументированно на вопрос, воспользовавшись практикой корреляционного анализа, можно ли утверждать, что:

- чем больше количество рекламных объявлений банка, тем выше размер его чистых активов?
- чем больше количество рекламных объявлений банка, тем больший объем кредитов физическим лицам он предоставляет?

Задание 2. По данным о процентной ставке и величине выданных кредитов постройте уравнение регрессии и сформулируйте выводы.

Номер банка	Процентная ставка, %	Кредиты, млн. руб.
1.	11	14,5
2.	13	25,5
3.	14	26,5
4.	15	9,7
5.	16	12,6
6.	17	12,5
7.	18	14,8
8.	19	13,8
9.	21	11,2
10.	23	10,5

Практикум по решению задач 4.

Известны следующие данные по основным показателям деятельности крупнейших банков одной из областей Российской Федерации.

Таблица 1 - Показатели деятельности коммерческих банков одной из областей РФ, млн. руб.

№ п/п	Сумма активов	Собственный капитал	Привлечен ные ресурсы	Балансовая прибыль	Объем вложений в государствен ные ценные бумаги	Ссудная задолженность
1	645,6	12,0	27,1	8,1	3,5	30,8
2	636,9	70,4	56,3	9,5	12,6	25,7
3	629,0	41,0	95,7	38,4	13,3	26,4
4	619,6	120,8	44,8	38,4	4,4	25,3
5	616,4	49,4	108,7	13,4	15,0	20,9
6	614,4	50,3	108,1	30,1	19,1	47,3
7	608,6	70,0	76,1	37,8	19,2	43,7
8	601,1	52,4	26,3	41,1	3,7	29,1
9	600,2	42,0	46,0	9,3	5,2	56,1
10	600,0	27,3	24,4	39,3	13,1	24,9
11	592,9	72,0	65,5	8,6	16,7	39,6
12	591,7	22,4	76,0	40,5	7,5	59,6
13	585,5	39,3	106,9	45,3	6,7	44,9
14	578,6	70,0	89,5	8,4	11,2	32,2
15	577,5	22,9	84,0	12,8	19,3	45,1
16	553,7	119,3	89,4	44,7	19,4	24,5
17	543,6	49,6	93,8	8,8	5,7	31Д
18	542,0	88,6	26,7	32,2	7,8	37,1
19	517,0	43,7	108,1	20,3	8,3	23,1
20	516,7	90,5	25,2	12,2	9,7	15,8

По исходным данным:

1. Постройте группировку коммерческих банков по величине собственного капитала, выделив четыре группы с равными интервалами. Рассчитайте по каждой группе сумму активов, собственный капитал,

привлеченные ресурсы, балансовую прибыль. Результаты группировки представьте в табличной форме и сформулируйте выводы.

2. Постройте полигон и гистограмму распределения банков по величине собственного капитала.

3. Постройте структурную группировку коммерческих банков по величине собственного капитала. Рассчитайте по каждой группе сумму активов, собственный капитал, привлеченные ресурсы, балансовую прибыль. Результаты группировки представьте в табличной форме и сформулируйте выводы.

4. Постройте аналитическую группировку коммерческих банков по величине собственного капитала. Рассчитайте по каждой группе сумму активов, собственный капитал, привлеченные ресурсы, балансовую прибыль. Результаты группировки представьте в табличной форме и сформулируйте выводы.

Практикум по решению задач 5.

Задание 1. Имеются следующие данные об экспорте услуг по основным видам экономической деятельности предприятий г. Москвы в 2018г. в млн. долл. США. Постройте столбиковые и секторные диаграммы и дайте их словесное описание.

	Всего, млн. долларов США	в том числе	
		в страны дальнего зарубежья	в страны СНГ
Все услуги	11405,0	10296,0	1109,0
из них:			
транспортные услуги	6613,4	5733,6	879,8
строительные и связанные с ними инженерные услуги	97,5	69,0	28,5
все страховые и связанные со страхованием услуги	208,8	187,7	21,1
банковские и прочие финансовые услуги	93,8	92,0	1,8
телекоммуникационные и аудиовизуальные услуги	519,3	446,3	73
деловые услуги	2840,6	2751,9	88,7
торгово-посреднические услуги	60,2	55,9	4,3

Задание 2. Имеются следующие данные о внешнеторговом обороте предприятий и организаций г. Москвы с 2010 по 2018гг. в млрд. долл. США. Постройте все возможные диаграммы и дайте словесное описание полученных графических образов.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всего	235,1	305,1	322,9	341,9	333,4	213,0	194,4	247,2	301,0
экспорт	143,8	188,0	199,8	215,8	215,4	138,6	118,2	148,6	197,6
импорт	91,3	117,1	123,1	126,1	118,0	74,4	76,2	98,6	103,4

в том числе									
со странами СНГ - всего	17,1	20,6	21,8	18,7	14,1	6,0	18,0	23,4	26,5
экспорт	14,0	16,6	17,3	14,4	11,0	4,1	11,8	15,5	17,8
импорт	3,1	4,0	4,5	4,3	3,1	1,9	6,2	7,9	8,7
со странами дальнего зарубежья - всего	218,0	284,5	301,1	323,2	319,3	207,0	176,4	223,8	274,5
экспорт	129,8	171,4	182,5	201,4	204,4	134,5	106,4	133,1	179,8
импорт	88,2	113,1	118,6	121,8	114,9	72,5	70,0	90,7	94,7

Практикум по решению задач 6.

Задание 1. Известны данные о распределении населения по величине среднедушевых денежных доходов.

Среднедушевые денежные доходы, руб. в месяц	Численность населения, тыс. чел.
500	2,0
1500	28,9
2500	69,7
3500	94,4
4500	101,5
5500	93,2
6500	93,0
7500	526,1
Всего	1008,8

Определите размер среднедушевого денежного дохода населения в целом по региону. Определите модальный и медианный размеры среднедушевого денежного дохода населения. Сформулируйте выводы.

Задание 2. Качество продукции предприятия характеризуется следующими данными (за месяц):

Вид продукции	Процент брака	Стоимость бракованной продукции, руб.
A	1,3	2135
B	0,9	3560
C	2,4	980

Определите средний процент брака в целом по предприятию.

Задание 3. По данным Госкомстата РФ численность занятых в экономике по возрасту в 2018г. распределилась следующим образом:

Возраст, лет	% к общей численности занятых

до 20	1,5
20–24	9,2
25–29	11,5
30–34	11,6
35–39	15,3
40–44	17,0
45–49	15,4
50–54	10,7
55–59	3,6
60–72	4,2
Итого	100

Определите: а) средний возраст занятых в экономике; б) модальный и медианный возраст занятых в экономике; в) сделайте выводы.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов -90 и более (отлично) – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. -70 и более (хорошо) – ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход решения задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. -50 и более (удовлетворительно) – ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены частично. -Менее 50 (неудовлетворительно) – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. В чем заключается основная задача метода группировки? Какие

виды группировок применяются для анализа экономических явлений?

2. Какие различают виды относительных показателей?

3. Что такое средняя величина? Какие существуют основные виды средних величин?

4. Что такое мода и для чего она применяется?

5. Что характеризует медиана?

6. Что такое изменчивость или вариация данных?

7. Понятие выборочного наблюдения, его преимущества и недостатки.

8. Генеральная и выборочная совокупности, их обобщающие характеристики

9. Что такое показатель взаимной сопряженности и как его можно вычислить?

10. Что характеризует стандартное отклонение? Приведите примеры.

11. Что позволяет оценить величина коэффициента корреляции? Какие виды показателей корреляции можно применить к количественным данным?

12. Что характеризуют и как интерпретируются показатели среднего темпа роста и среднего темпа прироста?

13. Дайте определение ряда динамики

14. Что означает несопоставимость уровней рядов динамики и из-за чего она возникает?

15. Что представляет собой статистический индекс?

16. Классификация видов взаимосвязи. Факторные и результативные признаки. Функциональные и корреляционные связи. Прямые и обратные связи. Линейные и нелинейные связи.

17. Методы изучения взаимосвязи. Метод приведения параллельных данных. Графический метод. Поле корреляции. Метод корреляционного анализа. Метод регрессионного анализа.

18. Исследование взаимосвязи с помощью диаграмм рассеяния.

19. Условия применения корреляционно-регрессионного анализа. Расчет линейного коэффициента корреляции. Оценка значимости линейного коэффициента корреляции на основе t-критерия Стьюдента.

20. Задачи применения регрессионного анализа. Аналитическое выражение связи в виде математической функции. Уравнение регрессии. Коэффициенты регрессии.

21. Определение параметров линейного уравнения регрессии. Парная линейная регрессия.

22. Определение параметров уравнения регрессии при нелинейной зависимости. Корреляционное отношение. Эмпирическое корреляционное отношение. Эмпирический коэффициент детерминации. Теоретическое корреляционное отношение. Теоретический коэффициент детерминации.

23. Принятие решений на основе уравнений регрессии. Интерпретация регрессионных моделей. Значимость коэффициента регрессии на основе линейной парной зависимости. Проверка адекватности модели на основе F – критерия Фишера-Снедекора. Коэффициент эластичности.

24. Множественный коэффициент корреляции. Множественный коэффициент детерминации. Построение модели множественной регрессии. Проверка значимости множественного и частных коэффициентов корреляции. Интерпретация результатов множественной регрессии. Применение корреляционно-регрессионного анализа в исследовании финансово-экономической деятельности.

25. Оценка силы связи качественных признаков. Коэффициенты ассоциации и контингенции.

Задания 2 типа

1. Как можно определить число групп при группировке данных?
2. В каких случаях применяются взвешенные средние величины? Почему при расчете средней величины важно учитывать веса вариантов показателя?
3. Что характеризует соотношение величин моды, средней и медианы? Какие выводы о характере распределения можно сделать на основе анализа соотношения величины этих показателей?
4. Для чего применяется коэффициент вариации? В чем состоит особенность расчета линейного коэффициента вариации?
5. В каких случаях для расчета показателей вариации используются взвешенные формулы?
6. В чем различия между функциональной и корреляционной связью? Что характеризует каждый из параметров уравнения регрессии?
7. Какими методами можно установить наличие тенденции в ряду динамики?
8. В чем состоят основные различия между корреляционным и регрессионным методами анализа?
9. Достаточно ли для подтверждения вывода о наличии взаимосвязи между экономическими показателями знать значение величины линейного коэффициента корреляции Пирсона?
10. Каким образом анализируется диаграмма рассеяния и как она строится?
11. Какие выводы можно сделать на основе параметров уравнения регрессии?
12. В чем состоит разница применения коэффициентов ассоциации и контингенции от коэффициентов взаимной сопряженности Пирсона и Чупрова?
13. Какой показатель является обобщающим показателем абсолютной скорости изменения социально-экономического явления во времени?
14. Чем отличаются индивидуальные индексы от сводных индексов?
15. Укажите взаимосвязь индексов стоимости, цен и физического объема.
16. Понятие ряда динамики. Виды рядов динамики. Классификация рядов динамики. Ряды относительных, абсолютных и средних показателей.
17. Моментные и интервальные ряды. Ряды с равноотстоящими и

неравноотстоящими уровнями.

18. Сопоставимость уровней в рядах динамики. Основные причины несопоставимости уровней. Смыкание рядов динамики на основе использования коэффициентов пересчета. Смыкание рядов динамики путем перевода уровней в относительные единицы измерения.

19. Аналитические показатели динамики. Индивидуальные аналитические показатели динамики.

20. Абсолютный прирост. Коэффициент роста. Темп роста. Темп прироста. Абсолютное значение одного процента прироста.

21. Средние показатели рядов динамики. Средний уровень моментного ряда. Средний уровень интервального ряда. Средний абсолютный прирост. Средний темп роста. Средний темп прироста.

22. Тенденция ряда динамики и методы ее выявления. Метод укрупнения интервалов. Метод простой скользящей средней. Метод аналитического выравнивания. Уравнение тренда. Определение параметров линейной и параболической моделей.

23. Сезонные колебания и методы их изучения. Базовая модель временного ряда. Методы выявления сезонной компоненты.

24. Расчет индекса сезонности методом: постоянной средней, аналитического выравнивания, скользящей средней.

25. Простейшие методы прогнозирования временных рядов. Прогнозирование методом среднего абсолютного прироста. Прогнозирование методом среднего темпа роста. Прогнозирование на основе экстраполяции тренда.

Задания 3 типа

Задание №1.

Определите, как предприятие выполнило плановое задание по выпуску продукции во II полугодии, если в течение II полугодия было запланировано выпустить продукции на 15% больше чем в первом, а фактический выпуск продукции увеличился по сравнению с I полугодием на 5,6%.

Задание №2.

Аналитик, работающий в мэрии Москвы, получил задание провести исследование пропускной способности московских автомобильных дорог. На основании приведенных ниже данных он сделал прогноз об остановке движения автомобильного транспорта в Москве. Проанализируйте заключение специалиста. Согласны ли Вы с ним или нет? Подкрепите Ваши аргументы расчетами.

Задание №3.

Краткая аналитическая записка: Максимальная пропускная способность московских дорог рассчитана на 4,8 млн. автомобилей. По состоянию на конец 1 квартала 2017 года в Москве зарегистрировано около 3,3 млн. авто. На основании данных о среднем приросте новых автотранспортных средств на московских дорогах в объеме 300 тысяч в

год можно заключить, что движение автомобильного транспорта в Москве остановится к 2021 году.

Задание №4.

Опрос 600 человек, проживающих в районе деятельности вашей фирмы, показал, что они в сумме собираются израсходовать на вашу продукцию в следующем году 65 тыс. руб. Вы собираетесь расширить сферу деятельности вашей фирмы на город с населением 1,5 млн. чел. Определите среднюю сумму, которую потратит один человек на покупку вашей продукции, основываясь на данных опроса в том регионе, где сейчас работает ваша фирма. Какой годовой уровень продаж вы ожидаете при условии, что ваше присутствие на рынке нового города будет таким же, как и в том регионе, где вы уже работаете?

Задание №5.

Проанализировав данные о размере одной покупки потребителей в супермаркете за неделю по группам товаров (продовольственные, бытовая химия, одежда, товары для дома), аналитики супермаркета получили следующие результаты: в среднем за неделю на одну покупку в данном супермаркете потребитель тратит 1000 руб.; среднее квадратическое отклонение размера расходов на одну покупку составляет 190 руб. Какие выводы можно сделать на основе полученных результатов? Подкрепите результаты анализа дополнительными расчетами. Можно ли утверждать, что все покупки близки друг к другу по размеру и вид товара не оказывает влияние на размер расходов потребителей?

Задание №6.

В 1990 году в РФ проживало 148 млн. человек, из них 69 млн. мужчин, в 2001 году в РФ из 146 млн. чел. женское население составляло 78 млн., а к 2007 году из 142 млн. населения РФ мужчины составляли 46,3%. Проверьте, справедливо ли утверждение, что «На 10 девочек по статистике 9 ребят...»? Изменилось ли это соотношение на указанный период времени?

Задание №7.

Число корпоративных клиентов ОАО АКБ «Х» на 1 января 2017 г. составило 50 000. Руководство банка приняло решение о расширении бизнеса и объявило о необходимости увеличения клиентской базы на менее чем на 2,5% за каждые полгода. Определите, насколько минимально должно увеличиться количество корпоративных клиентов банка к концу 2017 г. при условии выполнения требуемого руководством размера увеличения клиентской базы?

Задание №8.

Проведите сравнительный анализ соотношения численности погибших в ДТП на 100 000 чел. населения в 2017 г. по странам

Страна	Численность погибших, тыс. чел.	Численность населения, млн. чел.	Число погибших на 100 000 чел. населения	ОПСр Россия к др. странам

Россия	26,6	142,8		
Германия	3,6	81,8		
Великобритания	1,9	62,5		
США	32,9	300,7		

При формулировании выводов используйте относительные показатели сравнения, взяв за базу сравнения уровень смертности в ДТП в России.

Задание №9.

Каким должен быть объем механической выборки при следующих исходных данных:

А) отбор проводится из совокупности, содержащей 1000 единиц;

Б) дисперсия исследуемого признака равна 250;

В) предельная ошибка выборки не должна превышать 2 с вероятностью 0,997?

Задание №10.

Определите на сколько процентов и в каком квартале средняя цена продукции была выше.

Вид продукции	I КВАРТАЛ		II КВАРТАЛ	
	цена, руб.	объем реализации, шт.	цена, руб.	объем реализации, шт.
1	142	230	150	240
2	120	198	135	190
3	165	145	158	180

Задание №11.

Известны данные о распределении численности мужчин по возрастным группам в одном из регионов РФ (на 1 января 2017 г.).

Группы по возрасту	Численность мужчин
0 – 20	101,7
20 – 40	146,9
40 – 60	142,0
60 и старше	65,4
Всего	456,0

Определите средний возраст мужчин, проживающих в регионе.

Задание №12.

Рассчитайте среднее квадратическое отклонение по данным о распределении аудиторских фирм по величине совокупной выручки. (Результаты арифметических вычислений округляйте до сотых.)

Совокупная выручка, млн. руб.	Число аудиторских фирм, ед.
8-12	12
12-18	29
18-22	24

Задание №13.

Вы решили изучить поквартальное количество посетителей своего ресторана, воспользовавшись методом анализа трендов. Линейный тренд описывается уравнением вида $Y_t = 5423 + 408 \cdot t$, причем номер квартала начинается с единицы в I квартале 2015 г. и увеличивается на единицу для каждого последующего квартала.

а) Найдите прогнозные значения для четырех кварталов 2019 г.

б) Ваш стратегический бизнес-план развития ресторана включает проект значительного расширения бизнеса (количество посетителей ресторана должно достичь 70 000 за год). В каком году – в соответствии с Вашим прогнозом – это должно произойти впервые?

Задание №14.

Имеются следующие данные о среднесуточной добыче нефти и ценах в 2010 г.

Страны	Среднесуточная добыча нефти, млн. барр./сутки		Цена, долл./баррель	
	июнь	июль	июнь	июль
ОПЕК	26,00	26,04	65	66
Россия	9,91	9,77	68	72

Определите индивидуальные индексы цен, физического объема. Проведите сравнительный анализ.

Задание №15.

Имеются данные о распределении населения по величине среднедушевых денежных доходов по одному из регионов РФ.

Среднедушевые денежные доходы, тыс.руб.	Численность населения, % к итогу
0,5 – 1,0	0,2
1,0 – 1,5	0,9
1,5 – 2,0	2,0
2,0 – 3,0	6,9
3,0 – 4,0	9,4
4,0 – 5,0	10,1
5,0 – 7,0	18,5
Свыше 7,0	52,0
Всего	100,0

Определите моду и медиану. Сделайте выводы.

Задание №16.

Оцените взаимосвязь между объемом реализованной продукции (X) и балансовой прибылью предприятий (Y). (Результаты вычислений округляйте до сотых.).

№ предприятия	X, млн.руб.	Y, млн.руб.
1	8	13
2	11	20

3	13	22
4	15	20
5	18	25

Задание №17.

Определите, какой размер балансовой прибыли предприятия (Y) можно ожидать, если объем реализованной продукции (X) достигнет величины 20 млн руб. или сократится до уровня 6 млн руб.

№ предприятия	X, млн. руб.	Y, млн. руб.
1	8	13
2	11	20
3	13	22
4	15	20
5	18	25

Задание №18.

Две группы экспертов проанализировали 12 проектов с точки зрения их эффективности.

Ранжировка первой группы: 1, 3, 4, 2, 5, 6, 12, 7, 8, 9, 10, 11.

Ранжировка второй группы: 2, 3, 1, 4, 6, 5, 9, 7, 8, 10, 12, 11.

Определите согласованность мнений экспертов в группах (т.е. существует ли связь между мнениями экспертов полученных групп).

Задание №19.

При ранжировании оценок на вступительных экзаменах и средних баллов за экзаменационную сессию одних и тех же студентов получены следующие ранги.

Оценка на вступительных экзаменах и средний балл за первую экзаменационную сессию

Параметр	Студент									
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И	К
Вступительный экзамен	2	5	6	1	4	10	7	8	3	9
Экзаменационная сессия	3	6	4	1	2	7	8	10	5	9

Проверьте наличие статистически значимой взаимосвязи между оценкой на вступительных экзаменах и средним баллом за первую экзаменационную сессию.

Задание №20.

В таблице приведены данные о динамике темпа прироста курса акции (Y) за пять месяцев:

Годы, x	0	1	2	3	4
Темп прироста, y (%)	10	8	5	3	4

На основании этих данных требуется: а) построить линейное уравнение парной регрессии; б) проверить на уровне значимости 0,05

полученное уравнение регрессии; в) дать оценку коэффициента корреляции Пирсона; г) проверить на уровне значимости 0,05 коэффициент регрессии и дать его оценку.

Задание №21.

Ежеквартальная динамика прибыли компании представлена в таблице.

Порядковый номер квартала	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Прибыль, тыс. руб.	60,1	68,2	71,9	78,4	89,8	95,1	98,3	107	111,3
Порядковый номер квартала	10	11	12	13	14	15	16	17	
Прибыль, тыс. руб.	116,8	127,3	135,1	149,7	156,6	172,3	184,1	186,2	

Требуется оценить коэффициент линейного тренда, проводя расчеты методом наименьшего квадрата. На основе полученной модели определите прогноз прибыли компании в следующем 18-м квартале, охарактеризуйте качество построенной модели.

Задание №22.

Ежеквартальная динамика прибыли компании представлена в таблице.

Порядковый номер квартала	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Прибыль, тыс. руб.	60,1	68,2	71,9	78,4	89,8	95,1	98,3	107	111,3
Порядковый номер квартала	10	11	12	13	14	15	16	17	
Прибыль, тыс. руб.	116,8	127,3	135,1	149,7	156,6	172,3	184,1	186,2	

Требуется оценить коэффициент параболического тренда, проводя расчеты методом наименьшего квадрата от условного нуля. На основе полученной модели определите прогноз прибыли компании в 18 и 19-м кварталах, охарактеризуйте качество построенной модели.

Задание №23.

По имеющимся в таблице данным о средних оптовых ценах на автомобильный бензин по РФ на летние периоды времени 2017г. определите недостающие показатели:

Месяц	Цена за 1 л, руб.	Индивидуальные индексы цен	
		цепные	базисные
Июнь	?	-	100,0
Июль	36,76	?	?
Август	?	101,4	118,4

Задание №24.

Известны следующие данные о реализации фруктов предприятиями розничной торговли округа:

Продукт	Цена за 1 кг, руб.		Товарооборот, тыс. руб.	
	июль	август	июль	август
Яблоки	30	20	143,5	167,1
Груши	40	35	38,9	45,0
Сливы	25	20	67,8	84,5

Рассчитайте сводные индексы: товарооборота; цен; физического объема реализации. Определите абсолютную величину экономии покупателей от снижения цен.

Задание №25.

Розничный товарооборот РФ в 2018г. характеризуется следующими данными:

Товары	Удельный вес в общем объеме товарооборота, % к итогу	Индекс цен
Продовольственные	36	117,1
Непродовольственные	64	112,7

Определите сводный индекс цен на потребительские товары. Сделайте выводы.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Физическая культура и спорт»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	7
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	9
6. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	14
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	16

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Физическая культура и спорт» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

В результате освоения дисциплины «Физическая культура и спорт» обучающийся должен знать научно-практические основы физической культуры и здорового образа жизни. Уметь использовать творчески средства и методы физического воспитания для профессионально-личностного развития, физического самосовершенствования, формирования здорового образа и стиля жизни. Владеть средствами и методами укрепления индивидуального здоровья, физического самосовершенствования, ценностями физической культуры личности для успешной социально-культурной и профессиональной деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы:

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

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цели и задачи дисциплины:

Целью физического воспитания обучающихся является формирование физической культуры личности и способности направленного использования разнообразных средств физической культуры, спорта и туризма для сохранения и укрепления здоровья, психофизической подготовки и самоподготовки к будущей жизни и профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины:

- понимание социальной значимости физической культуры и её роли в развитии личности и подготовке к профессиональной деятельности;
- знание научно-биологических, педагогических и практических основ физической культуры и здорового образа жизни;
- формирование мотивационно-ценностного отношения к физической культуре, установки на здоровый стиль жизни, физическое совершенствование и самовоспитание привычки к регулярным занятиям физическими упражнениями и спортом;
- овладение системой практических умений и навыков, обеспечивающих сохранение и укрепление здоровья, психическое благополучие, развитие и совершенствование психофизических способностей, качеств и свойств личности, самоопределение в

физической культуре и спорте.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности и для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	УК-7	УК-7.1. Выбирает здоровьесберегающие технологии для поддержания здорового образа жизни с учетом физиологических особенностей организма и условий реализации профессиональной деятельности	Методы сохранения и укрепления физического здоровья в условиях полноценной социальной профессиональной деятельности; социально-гуманитарную роль физической культуры и спорта в развитии личности; роль физической культуры и принципы здорового образа жизни; влияние оздоровительных систем физического воспитания на укрепление здоровья, профилактику профессиональных заболеваний и вредных привычек; способы контроля и оценки физического развития и физической подготовленности; правила и способы планирования индивидуальных занятий различной целевой направленности.	-	-	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
		УК-7.2. Планирует свое рабочее и свободное время для оптимального сочетания физической и	-	Организовывать режим времени, приводящий к здоровому образу жизни; использовать средства и методы физического	-	

Результаты освоения ООП	Код компете	Код и наименовани	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовател
		умственной нагрузки и обеспечения работоспособности		воспитания для профессионально-личностного развития, физического самосовершенствования, формирования здорового образа; выполнять индивидуально подобранные комплексы оздоровительной и адаптивной (лечебной) физической культуры.		
		УК-7.3. Соблюдает и пропагандирует нормы здорового образа жизни в различных жизненных ситуациях и в профессиональной деятельности	-	-	Спортивной деятельности и физического самосовершенствования и самовоспитания; способностью к организации своей жизни в соответствии с социально-значимыми представлениями о здоровом образе жизни; методикой самостоятельных занятий самоконтроля за состоянием своего организма; методикой организации и проведения индивидуального, коллективного (семейного) отдыха и при участии в массовых спортивных соревнованиях.	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА	
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра			Из них в форме практической
Очно-заочная форма											
Тема 1. Физическая культура в общекультурной и профессиональной подготовке студента.	1		2						8	Реферат /20 Тест/20	
Тема 2. Общая физическая и специальная подготовка в системе физического воспитания.									8		
Тема 3. Спорт. Индивидуальный выбор видов спорта или систем физических упражнений.										8	Реферат /20
Тема 4. Особенности занятий избранным видом спорта или системой физических упражнений.										8	
Тема 5. Самоконтроль занимающихся физическими упражнениями и спортом.	1								8	Реферат /20	
Тема 6. Профессионально-прикладная физическая подготовка.									8		
Тема 7. Физическая культура в профессиональной деятельности бакалавра.									10	Реферат /20	
Тема 8. Профилактика профессиональных заболеваний и травматизма средствами физической культуры и спорта.									10		
Всего:	2		2						68	100	
Контроль, час	-									Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Физическая культура в общекультурной и профессиональной подготовке студента.

Физическая культура и спорт как социальные феномены общества. Современное состояние физической культуры и спорта. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации». Физическая культура личности. Основные положения и организация физического воспитания в высшем учебном заведении.

Тема 2. Общая физическая и специальная подготовка в системе физического воспитания.

Методические принципы физического воспитания. Методы физического воспитания. Основы обучения движениям. Основы совершенствования физических качеств. Формирование психических качеств в процессе физического воспитания.

Общая физическая подготовка. Цели, задачи ОФП. Специальная физическая подготовка. Спортивная подготовка, цели задачи. Формы занятий физическими упражнениями. Учебно-тренировочные занятия как основная форма обучения физическим упражнениям. Структура и направленность учебно-тренировочного занятия.

Тема 3. Спорт. Индивидуальный выбор видов спорта или систем физических упражнений.

Массовый спорт и спорт высших достижений, их цели задачи. Спортивная классификация. Студенческий спорт. Особенности организации и планирования спортивной подготовки в вузе. Спортивные соревнования как средство и метод общей, профессионально-прикладной, спортивной подготовки студентов. Система студенческих спортивных соревнований. Общественные студенческие спортивные организации. Олимпийские игры и Универсиады. Краткая психофизиологическая характеристика основных групп видов спорта и систем физических упражнений.

Тема 4. Особенности занятий избранным видом спорта или системой физических упражнений.

Характеристика особенностей воздействия данного вида спорта (системы физических упражнений) на физическое развитие и подготовленность, психические качества и свойства личности. Перспективное, текущее и оперативное планирование подготовки. Специальные зачетные требования и нормативы по годам (семестрам) обучения по избранному виду спорта или системе физических упражнений.

Тема 5. Самоконтроль занимающихся физическими упражнениями и спортом.

Диагностика и самодиагностика состояния организма при регулярных занятиях физическими упражнениями и спортом. Самоконтроль, его основные методы, показатели и дневник самоконтроля.

Использование методов стандартов, антропометрических индексов, номограмм функциональных проб, упражнений-тестов для оценки физического развития, телосложения, функционального состояния организма, физической подготовленности.

Тема 6. Профессионально-прикладная физическая подготовка.

Личная и социально-экономическая необходимость специальной психофизической подготовки человека к труду.

Основные факторы, определяющие ППФП будущего специалиста.

Тема 7. Физическая культура в профессиональной деятельности бакалавра.

Производственная физическая культура. Влияние индивидуальных особенностей, географо-климатических условий и других факторов на содержание физической культуры работающих специалистов.

Тема 8. Профилактика профессиональных заболеваний и травматизма средствами физической культуры и спорта.

Профессиональные факторы, оказывающие негативное воздействие на состояние здоровья специалиста избранного профиля.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, 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 – 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 организации реферата

Подготовка рефератов направлена на развитие и закрепление у обучающихся навыков самостоятельного глубокого, творческого и всестороннего анализа научной, методической и другой литературы по актуальным проблемам дисциплины; на выработку навыков и умений грамотно и убедительно излагать материал, четко формулировать теоретические обобщения, выводы и практические рекомендации.

Рефераты должны отвечать высоким квалификационным требованиям в отношении научности содержания и оформления.

Темы рефератов, как правило, посвящены рассмотрению одной

проблемы. Объем реферата может быть от 12 до 15 страниц машинописного текста, отпечатанного через 1,5 интервала, а на компьютере через 1 интервал (список литературы и приложения в объем не входят).

Текстовая часть работы состоит из введения, основной части и заключения.

Во введении обучающийся кратко обосновывает актуальность избранной темы реферата, раскрывает конкретные цели и задачи, которые он собирается решить в ходе своего небольшого исследования.

В основной части подробно раскрывается содержание вопроса (вопросов) темы.

В заключении кратко должны быть сформулированы полученные результаты исследования и даны выводы. Кроме того, заключение может включать предложения автора, в том числе и по дальнейшему изучению заинтересовавшей его проблемы.

В список литературы (источников и литературы) обучающийся включает только те документы, которые он использовал при написании реферата.

В приложении (приложения) к реферату могут выноситься таблицы, графики, схемы и другие вспомогательные материалы, на которые имеются ссылки в тексте реферата.

Методические указания для обучающихся по подготовке к тесту

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

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

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

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

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

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

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

Работа с литературой (конспектирование)

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

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

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

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

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

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

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы сам. работы	Формы текущего контроля
<i>Тема 1. Физическая культура в общекультурной и профессиональной подготовке студента.</i>	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 с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата Подготовка к тестированию	Тест Реферат
<i>Тема 2. Общая физическая и специальная подготовка в системе физического воспитания.</i>	Структура подготовленности спортсмена: техническая, физическая, тактическая, психическая подготовка. Зоны и интенсивность физических нагрузок. Значение мышечной релаксации. Возможность и условия коррекции физического развития, телосложения, двигательной и функциональной подготовленности средствами		

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы сам. работы	Формы текущего контроля
	физической культуры и спорта в студенческом возрасте		
<i>Тема 3. Спорт. Индивидуальный выбор видов спорта или систем физических упражнений.</i>	Современные популярные системы физических упражнений. Мотивация и обоснование индивидуального выбора студентом вида спорта или системы физических упражнений для регулярных занятий.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата	Реферат
<i>Тема 4. Особенности занятий избранным видом спорта или системой физических упражнений.</i>	Модельные характеристики спортсмена высокого класса. Определение цели и задач спортивной подготовки (или занятий системой физических упражнений) в условиях вуза. Возможные формы организации тренировки в вузе. Основные пути достижения необходимой структуры подготовленности занимающихся. Контроль за эффективностью тренировочных занятий. Специальные зачетные требования и нормативы по годам (семестрам) обучения по избранному виду спорта или системе физических упражнений. Календарь студенческих соревнований. Спортивная классификация и правила спортивных соревнований в избранном виде спорта.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата	Реферат
<i>Тема 5. Самоконтроль занимающихся физическими упражнениями и спортом.</i>	Врачебный контроль, его содержание. Педагогический контроль, его содержание. Коррекция содержания и методики занятий физическими упражнениями и спортом по результатам показателей контроля.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата	Реферат
<i>Тема 6. Профессионально-прикладная физическая подготовка.</i>	Профессионально-прикладная физическая подготовка (ППФП) – целенаправленное использование средств физической культуры для подготовки человека к конкретной трудовой деятельности. Определение понятия ППФП, ее цели, задачи, средства. Место ППФП в системе физического воспитания студентов. Факторы, определяющие конкретное содержание ППФП. Методика подбора средств ППФП. Организация, формы и средства ППФП студентов в вузе. Контроль за эффективностью профессионально-прикладной физической подготовленности студентов.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата	Реферат
<i>Тема 7. Физическая</i>	Производственная гимнастика. Особенности выбора форм, методов и	Работа с литературой,	Реферат

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы сам. работы	Формы текущего контроля
культура в профессиональной деятельности бакалавра.	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.	включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата	
Тема 8. Профилактика профессиональных заболеваний и травматизма средствами физической культуры и спорта.	Физическая культура и спорт, как средство профилактики и борьбы с профессиональными заболеваниями. Средства и методы профилактики травматизма на производстве.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата	Реферат

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

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Физическая культура : учебное пособие : [16+] / В. М. Суханов, О. Н. Крюкова, А. А. Курченков, А. А. Пауков ; науч. ред. А. А. Курченков ; Воронежский государственный университет инженерных технологий. – Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2023. – 85 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=712766>
2. Суханов, В. М. Физическая культура : здоровье : проблемы и профилактика : учебное пособие : [16+] / В. М. Суханов, А. А. Пауков ; науч. ред. А. А. Курченков ; Воронежский государственный университет инженерных технологий. – Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2022. – 53 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=712767>

Дополнительная литература:

1. Иваницкий, М. Ф. Анатомия человека (с основами динамической и спортивной морфологии) : учебник для высших учебных заведений физической культуры / М. Ф. Иваницкий ; под ред. Б. А. Никитюк, А. А. Гладышевой, В. Ф. Судзиловского. – 17-е изд. – Москва : Спорт, 2023. – 624 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=699122>
2. Матвеев, Л. П. Теория и методика физической культуры (введение в

теорию физической культуры; общая теория и методика физического воспитания) : учебник для высших учебных заведений физкультурного профиля : [12+] / Л. П. Матвеев. – 4-е изд. – Москва : Спорт, 2021. – 520 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=695538>

3. Физическая культура и физическая подготовка : учебник / В. Я. Кикоть, И. С. Барчуков, Ю. Н. Назаров [и др.] ; под ред. В. Я. Кикоть. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити-Дана, 2020. – 456 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=692047>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Портал Министерства спорта РФ	https://minsport.gov.ru/?ysclid=md5oe7yam6861139538
2.	Портал Департамента физической культуры и спорта г. Москвы	www.mosport.ru/
3.	Портал здорового образа жизни	http://www.rusmedserver.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

Учебный кабинет

Учебная аудитория для проведения учебных занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

Основное оборудование:

мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя; учебно-наглядные пособия (комплекты плакатов по дисциплине, набор раздаточных дидактических материалов);

Технические средства обучения:

персональный компьютер; набор демонстрационного оборудования (проектор, экран);

Спортивный зал

для проведения учебных занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

Основное оборудование:

Блины 1,25 кг – 30шт., блины 10 кг – 7 кг., блины 15 кг – 4 шт.,

блины 2,5 кг – 22 шт., блины 20 кг – 4шт., блины 5 кг – 15 шт., бодибары – 7 шт., будо-мат (красно-синий) – 25 шт., будо-мат (красный) – 25 шт., будо-мат (синий) – 25 шт., гантели 1 кг – 25 шт., гантели 1,5 кг – 10 шт., гантели 10 кг – 2 шт., грузы для ног – 2 шт., канат – 1 шт., коврик – 10 шт., мешок для битья (груша) – 8 шт., мяч для метания – 4 шт., мяч теннисный - 7 шт., мяч волейбольный – 15 шт., мяч баскетбольный – 15 шт., скакалка – 25 шт., степы – 15 шт., теннисный стол – 1 шт., стул преподавателя, стол преподавателя, персональный компьютер.

Учебно-наглядные пособия:

Средства и методы развития общей выносливости;

Средства и методы развития координации и ловкости;

Методы стандартного и переменного упражнения

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская

библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ»
<https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации
<http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тест	20-15 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 14-7 – верные ответы составляют 80-50% от общего количества; 6-0 – менее 50% правильных ответов
2.	Реферат	20 – грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 10 – грамотное использование терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 5 - грамотное использование терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные темы рефератов

1. Основные требования к физической подготовленности в современных условиях.
2. Утренняя физическая зарядка (цель, задачи, продолжительность и возможные варианты).
3. Особенности физических упражнений в процессе учебной деятельности.
4. Самостоятельная физическая тренировка (цель, задачи и содержание).
5. Сила как физическое качество и методы ее развития
6. Выносливость как физическое качество и методы ее развития
7. Быстрота и методы ее развития
8. Ловкость (гибкость, координация) и методы ее развития
9. Самоконтроль в процессе выполнения физических упражнений.
10. Меры по предупреждению травматизма при выполнении физических упражнений.

Примерные тестовые задания

1. Одним из основных средств физического воспитания является:
 - а) физическая нагрузка;
 - б) физические упражнения;
 - в) физическая тренировка

г) урок физической культуры.

2. Под общей физической подготовкой (ОФП) понимают тренировочный процесс, направленный:

- а) на формирование правильной осанки;
- б) на гармоническое развитие человека;
- в) на всестороннее развитие физических качеств;
- г) на достижение высоких спортивных результатов.

3. К показателям физической подготовленности относятся:

- а) сила, быстрота, выносливость;
- б) рост, вес, окружность грудной клетки;
- в) артериальное давление, пульс;
- г) частота сердечных сокращений, частота дыхания.

4. Индивидуальное развитие организма человека в течение всей его жизни называется:

- а) генезис;
- б) гистогенез;
- в) онтогенез;
- г) филогенез.

5. К показателям физического развития относятся:

- а) сила и гибкость;
- б) быстрота и выносливость;
- в) рост и вес;
- г) ловкость и прыгучесть.

6. Гиподинамия – это следствие:

- а) понижения двигательной активности человека;
- б) повышения двигательной активности человека;
- в) нехватки витаминов в организме;
- г) чрезмерного питания.

7. Недостаток витаминов в организме человека называется:

- а) авитаминоз;
- б) гиповитаминоз;
- в) гипervитаминоз;
- г) бактериоз.

8. Пульс у взрослого нетренированного человека в состоянии покоя составляет:

- а) 60–90 уд./мин.;
- б) 90–150 уд./мин.;

- в) 150–170 уд./мин.;
- г) 170–200 уд./мин.

9. Динамометр служит для измерения показателей:

- а) роста;
- б) жизненной емкости легких;
- в) силы воли;
- г) силы кисти.

10. Упражнения, где сочетаются быстрота и сила, называются:

- а) общеразвивающими;
- б) собственно-силовыми;
- в) скоростно-силовыми;
- г) групповыми.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 - 89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Физическая культура и спорт как социальные феномены общества.
2. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в

Российской Федерации».

3. Физическая культура в общекультурной и профессиональной подготовке студентов.

4. Цели и задачи физической культуры студентов.

5. Организационно-правовые и программно-нормативные основы физической культуры в вузе.

6. Организм человека как единая саморазвивающаяся и саморегулирующая биологическая система.

7. Воздействие природных и социально-экономических факторов на организм и жизнедеятельность человека.

8. Средства физической культуры и спорта в управлении совершенствованием функциональных возможностей организма в целях обеспечения умственной и физической деятельности.

9. Физиологические механизмы и закономерности совершенствования отдельных систем организма под воздействием направленной физической направленности физической тренировки.

10. Двигательная функция и повышение устойчивости организма человека к различным условиям внешней среды.

11. Здоровье человека как ценность и факторы, его определяющие.

12. Здоровый образ жизни и его составляющие. Личное отношение к здоровью как условие формирования здорового образа жизни.

13. Влияние вредных привычек на здоровье человека, использование биоуправления как способа отказа от них.

14. Основные требования к организации здорового образа жизни.

15. Физическое самовоспитание и самосовершенствование в здоровом образе жизни. Критерии эффективности здорового образа жизни.

16. Методы систематического наблюдения за состоянием здоровья, за физическим развитием, физической подготовкой и реакциями организма на физическую нагрузку в процессе занятий физической культурой.

17. Общая физическая подготовка. Цели, задачи ОФП.

18. Специальная физическая подготовка. Спортивная подготовка.

19. Структура подготовленности спортсмена: техническая, физическая, тактическая, психическая подготовка.

20. Интенсивность физических нагрузок. Зоны интенсивности нагрузок по частоте сердечных сокращений.

21. Понятие о функциональном состоянии организма студентов, методы его исследования и оценка.

22. Исследование функционального состояния сердечно - сосудистой системы в покое и оценка реакции на физическую нагрузку.

23. Исследование функционального состояния системы внешнего дыхания.

24. Исследование функционального состояния нервной системы и

нервно-мышечного аппарата.

25. Исследование функционального состояния опорно-двигательного аппарата.

Задания 2-го типа

1. Оптимальное количество активных занятий физическими упражнениями для студентов в недельном цикле должно составлять:

- а) 2-4 часа
- б) 4-7 часов
- в) 7-10 часов

2. Задачами комплекса УГГ являются:

а) вывести на более высокий уровень физическую подготовленность человека

- б) полноценно включить организма в предстоящую работу
- в) развить и совершенствовать выносливость

3. Упражнения, которые не следует включать в комплекс утренней гимнастики. Поясните свой ответ:

- а) общеразвивающие
- б) на гибкость
- в) со значительным отягощением

4. Укажите вид упражнений, которые не входят в структуру комплекса утренней гимнастики. Поясните свой ответ:

- а) для мышц верхних и нижних конечностей
- б) бег на месте
- в) прыжки в длину с разбега

5. Знания по составлению комплекса утренней гимнастики помогают составить:

- а) программу развития физических качеств 34
- б) комплекс производственной гимнастики
- в) план спортивных мероприятий

6. Тренеров в Древней Греции называли. Поясните свой ответ:

- а) мастерами
- б) олимпиониками
- в) гимнастами

7. В соответствии с Олимпийской хартией на Олимпийских играх страну представляет:

- а) правительство страны
- б) национальный олимпийский комитет
- в) национальный олимпийский комитет

8. основополагающие принципы современного олимпизма изложены в:

- а) олимпийской клятве
- б) положении об олимпийской солидарности
- в) Олимпийской хартии

9. Пять олимпийских колец символизируют:
- а) пять принципов олимпийского движения
 - б) основные цвета флагов стран-участниц Игр Олимпиады
 - в) союз континентов и встречу спортсменов на Олимпийских играх
10. Почему античные Олимпийские игры называли праздниками мира:
- а) они отличались миролюбивым характером соревнований
 - б) в них принимали участие атлеты со всего мира
 - в) в период проведения игр прекращались войны
11. Формы занятий по физической культуре в вузе (перечислить, цель, задачи, средства и методы).
12. Дозирование нагрузки в самостоятельной физической тренировке (уровни физической нагрузки, объем и интенсивность нагрузки, уровни физической работоспособности, дозирование нагрузки по ЧСС).
13. Контроль физического состояния в самостоятельных занятиях (виды контроля, показатели самоконтроля, тесты для определения физической работоспособности и физического состояния).
14. Тесты определения уровня функциональной дееспособности организма и их характеристика
15. Самостоятельная физическая тренировка (цель, задачи, содержание, принципы организации).
16. Формы и содержание самостоятельных занятий (основные направления, основные формы и их характеристика).
17. Диагностика и самодиагностика состояния организма при регулярных занятиях физическими упражнениями и спортом. Виды диагностики.
18. Врачебный контроль как условие допуска к занятиям физической культурой и спортом, его содержание и периодичность.
19. Субъективные и объективные показатели самоконтроля.
20. Определение нагрузки по показателям пульса, жизненной емкости легких и частоте дыхания.
21. Оценка функциональной подготовленности организма. Функциональные пробы.
22. Возрастные особенности содержания занятий физической культурой.
21. Взаимосвязь между интенсивностью занятий и ЧСС.
22. Признаки чрезмерной нагрузки.
23. Профилактика профессиональных заболеваний и травматизма средствами физической культуры.
24. Микропауза активного отдыха. Приведите примеры.
25. Утренняя гигиеническая гимнастика. Приведите примеры.

Задания 3-го типа

1. Измерить свой пульс покоя с перечислением всех этапов.

2. Продемонстрировать функциональную пробу «20 приседаний за 30 секунд» либо пробу Руфье.
3. Мониторинг: продемонстрировать на коллеге первый этап измерений (артериальное давление и пульс).
4. Мониторинг: продемонстрировать на коллеге второй этап измерений (спирометрия — жизненная емкость легких).
5. Рассчитать индекс массы тела по своим показателям роста/ веса.
6. Рассчитать индекс Скибинского для оценки кардиореспираторной системы (по своим измеренным показателям).
7. Вычислить свой адаптационный потенциал по формуле, предложенной Р. М. Баевским (по своим измеренным показателям).
8. Составить типовую страницу дневника самоконтроля.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Основы предпринимательства»**

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

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	19
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	21

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

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

Изучение дисциплины «Основы предпринимательства» ориентировано на получение обучающимися знаний о смысле и значении предпринимательства в жизни российского общества, о предпринимательской профессии и о профессиональных предпринимательских компетенциях, о современном предпринимательстве как объективном явлении со всеми его противоречиями, конфликтами интересов и конкуренцией.

Изучив «Основы предпринимательства», студенты приобретут системное представление о видах предпринимательства и предпринимательской занятости, начнут лучше понимать смысл целей, задач предпринимательской деятельности, значение общественного признания результатов своего труда, важность ответственного отношения к профессиональной работе в бизнесе.

Студентам предстоит разобраться с понятийным аппаратом предпринимательской деятельности, с современными научными представлениями о предпринимательстве, сформированными в рамках различных теорий, выявить отличительные признаки российского предпринимательства, которые обусловлены исторической спецификой развития России.

Изучение дисциплины «Основы предпринимательства» позволит приобрести знания и умения в области профессиональной деятельности бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для успешного освоения образовательной программы.

Задачи дисциплины:

- сформировать знания, умения и практический опыт осуществления поиска, критического анализа и синтеза информации, применения системного подхода для решения поставленных задач;

- сформировать знания, умения и практический опыт выявления признаков предпринимательства как профессиональной деятельности человека; понимания мотивации предпринимателя; понимания условий и возможностей осуществления предпринимательской деятельности в России; использования элементов инфраструктуры поддержки предпринимательства в России;
- сформировать знания предпосылок профессионального участия людей в предпринимательстве, признаков подходящего предпринимательского дела; особенностей национальных моделей предпринимательства;
- сформировать знания основных этапов становления и развития предпринимательства в России; особенностей становления и развития отечественного предпринимательства в досоветской России и в период советской экономики; особенности политики государства по отношению к предпринимательскому сообществу на разных исторических этапах;
- научиться применять в практической деятельности системные признаки предпринимательства;
- иметь практический опыт работы по исследованию основных факторов предпринимательского успеха и причин неудач, применения в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения, навыками сбора и обобщения информации для оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности
- сформировать знания, умения и практический опыт использования методов анализа современных тенденций развития отечественного и международного предпринимательства, анализа социально-экономических и политических процессов в истории российского предпринимательства.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	ПК-1	ПК-1.3 Владеет навыками осуществления профессионального взаимодействия в рамках управления организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями.	основы предпринимательства, самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, основные подходы к пониманию сущности предпринимательства как профессиональной деятельности человека, основные этапы становления и развития предпринимательства в России, условия и возможности осуществления предпринимательской деятельности в России и за рубежом	определять основные профессиональные предпринимательские функции, выполнение которых связано с пониманием сущности и социальной значимости своей будущей профессии, проявлением к ней устойчивого интереса, организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	исследования основных факторов предпринимательского успеха и причин неудач, применения в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения, навыками сбора и обобщения информации для оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Предпринимательство и предприниматели.	1		1	1						25	Отчет по ситуационному практикуму/ 12 Тест/5
Тема 2. Профессиональная занятость в предпринимательстве.	1	1								25	Доклад- презентация/ 16 Отчет по ситуационному практикуму/12 Тест/5
Тема 3. Система современного предпринимательства.	1									25	Отчет по ситуационному практикуму/ 12 Тест/5
Тема 4. Развитие предпринимательства в России.	1									25	эссе /16 Отчет по ситуационному практикуму/12 Тест/5
Всего:	4	1	2	1						100	100
Контроль, час	-										зачет
Объем дисциплины (в академических часах)	108										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	3										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Предпринимательство и предприниматели.

Предпринимательство и бизнес. Предпринимательское дело. Определение предпринимательства, предпринимательской деятельности, профессиональных предпринимательских функций. Бизнес-процессы и бизнес-коммуникации. Результаты предпринимательского дела. Успехи в предпринимательстве. Предпринимательские ресурсы. Рабочее место предпринимателя. Предприниматели как субъекты профессионального предпринимательства. Профессиональные интересы предпринимателей. Предпосылки и условия профессионального участия людей в предпринимательстве. Юридические предпосылки участия людей в предпринимательстве. Личностные предпосылки участия людей в предпринимательстве. Самостоятельность предпринимателей, их инициатива в несении рисков и ответственности. Рациональная мотивация предпринимателей и рациональная логика бизнеса. Отношение к предпринимательству со стороны предпринимателей и их окружения. Прагматическое отношение к предпринимательству и бизнесу. Теории предпринимательства. Причины и особенности критического отношения людей к предпринимательству. Романтическое отношение людей к предпринимательству.

Тема 2. Профессиональная занятость в предпринимательстве

Подходящая работа в предпринимательстве. Признаки подходящего предпринимательского дела. Направления профессиональной занятости предпринимателей. Производственное предпринимательство в отраслях промышленности. Производственное предпринимательство в отраслях сельского хозяйства. Производственное предпринимательство в строительстве. Предпринимательство на рынке производственных услуг. Информационный бизнес. Предпринимательство в сфере оказания образовательных услуг. Предпринимательство на рынке труда. Предпринимательство на рынках консультационных, аудиторских и экспертных услуг. Предпринимательство на рынке потребительских услуг. Социальное предпринимательство. Коммерческое предпринимательство. Направления предпринимательства на финансовых рынках. Деньги и ценные бумаги как инструменты финансового предпринимательства. Банковское дело как направление финансового предпринимательства. Предпринимательство на рынке иностранной валюты. Страховое дело. Инвестиционное предпринимательство. Инновационное предпринимательство.

Тема 3. Система современного предпринимательства.

Основные признаки системы современного предпринимательства. Предыстория становления системы современного предпринимательства.

Современное предпринимательство как упорядоченное явление. Добросовестное предпринимательство. Противоречия и конфликты интересов в современном предпринимательстве. Взаимодействие предпринимателей и потребителей в системе современного предпринимательства. Взаимодействие предпринимателей и работников в системе предпринимательства. Взаимодействие предпринимателей с конкурентами в системе современного предпринимательства. Взаимодействие предпринимателей с органами государственной власти и управления. Незаконное предпринимательство. «Грязные» деньги». Национальные модели предпринимательства.

Тема 4. Развитие предпринимательства в России.

Эволюции предпринимательства в России в период от становления государства до 1917 г. Предпринимательство в период СССР. Возрождение российского предпринимательства в конце XX. Специфические противоречия российского предпринимательства на рубеже XX-XXI веков. Направления совершенствования системы российского предпринимательства в 00-е и 10-е гг.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в лекции

На лекционных занятиях студенты должны иметь в бумажном или электронном виде учебник Рубина Ю.Б. Основы предпринимательства. – М.: МФПУ «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 занятиях, 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 «Основы предпринимательства» включает в себя определения, схемы, таблицы, требующие пояснения преподавателя в ходе проведения лекционных занятий.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

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

На семинарах по дисциплине «Основы предпринимательства» используются следующие виды ТКУ: Теоретический доклад с презентацией, Эссе, Устные ответы на вопросы преподавателя, Письменные ответы на вопросы преподавателя.

Семинарские занятия по курсу «Основы предпринимательства» призваны закрепить и укрепить теоретические и практические знания обучающихся, полученные ими в результате изучения учебника Рубина Ю.Б. Основы предпринимательства. – М.: МФПУ «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 обучающимися, выясняя для себя ряд вопросов, имеющих важное значение для постановки всего учебного процесса.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

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

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

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

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

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

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

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс-стадии) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимися умений командной работы навыков выработки самостоятельных решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной

программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, преподаватель информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- предложить Ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе;

- принять участие в моделируемой дискуссии при обсуждении всех ответов участников по поводу порядка, технологии совершения тех или иных действий по разрешению ситуации.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Алгоритм работы с кейсом

1. Ознакомление с сюжетом, ситуацией (5-10 минут) Название кейса, как правило, краткое и запоминающее.

2. Формулирование проблемы (5-10 минут).

3. Выдвижение гипотетических ответов на проблемный вопрос (мозговой штурм внутри групп) (5-10 минут).

4. Попросить представить устное/письменное решение кейса, т.е. развернутый ответ на проблемный вопрос (индивидуальная письменная работа).

5. Проверка гипотез на основе информации сюжета и других доступных источников информации (10-15 минут).

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

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

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

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

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «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.

Методические указания для обучающихся по работе 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 заданиям 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.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада с презентацией

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материал, 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.

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 к тесту

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

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

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

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
Тема 1. <i>Предпринимательство и предприниматели.</i>	Предпринимательство и бизнес. Предпринимательское дело. Определение предпринимательства, предпринимательской деятельности, профессиональных предпринимательских	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тестированию Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка	Отчет по ситуационному практикуму тест

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
	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.	отчета по ситуационному практикуму	

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
Тема 2. <i>Профессиональная занятость в предпринимательстве.</i>	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	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тестированию Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по ситуационному практикуму Подготовка доклада-презентации,	Доклад-презентация Отчет по ситуационному практикуму тест

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
	предпринимательства. Предпринимательство на рынке иностранной валюты. Страховое дело. Инвестиционное предпринимательство. Инновационное предпринимательство.		
<i>Тема 3. Система современного предпринимательства.</i>	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.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тестированию Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет по ситуационному практикуму Тест

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
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 литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тестированию Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по ситуационному практикуму Подготовка эссе	эссе Отчет по ситуационному практикуму тест

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Рубин, Ю. Б. Основы предпринимательства : учебник : [12+] / Ю. Б. Рубин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Университет Синергия, 2020. – 518 с. : ил., табл. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=455432>

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>

2. 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>

3. 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>

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

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Секрет фирмы. Издательский дом «Коммерсантъ».	http://www.kommersant.ru/sf
2.	Harvard Business Review Россия. Издательство «Юнайтед Пресс».	http://www.hbr-russia.ru/
3.	Специализированное научно-практическое издание Менеджмент и бизнес-администрирование. Издательский дом «Экономическая газета».	http://www.mba-journal.ru
4.	Деловой еженедельник «Компания»	http://www.ko.ru
5.	РБК Daily	http://www.rbcdaily.ru
6.	Эксперт	http://www.expert.ru
7.	Менеджмент в России и за рубежом. Издательство «Финпресс»	http://www.mevriz.ru/
8.	Сетевой ресурс по проблемам глобального бизнеса	http://globaledge.msu.edu
9	Центр развития предпринимательства Московской области. Бизнес-инкубаторы	http://www.mspmo.ru/real_estate/business_incubators
10	Российский журнал менеджмента.	http://www.rjm.ru
11	Вопросы предпринимательства	http://biz.lpros.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе

комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логинком (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ/оценочные средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тестовые задания	Технология оценки теста: 5-4 – получают обучающиеся, справившиеся с работой 90–100 %; 3-2 – ставится в том случае, если верные ответы составляют 80 % от общего количества; 1 – соответствует работа, содержащая 50 – 70 % правильных ответов
2.	Ситуационный практикум	12-8 – доклад содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) даны исчерпывающие ответы на вопросы представителей других команд; 5-7 – доклад содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов, лидером команды (микро-группы) даны краткие ответы на вопросы представителей других команд; 1-4 – доклад содержит только часть ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд; 0 – доклад не содержит ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд.
3.	Эссе	16 – грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 10 – грамотное использование терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 5 – грамотное использование терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.
4.	доклад с презентацией	16 – грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 10 – грамотное использование терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 5 – грамотное использование терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.

**Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках
текущего контроля успеваемости**

Типовые задания к ситуационным практикумам

Задание 1.

В период проведения в России радикальных экономических реформ (90-е гг. XX в.) в СМИ появился ряд публикаций, ставших популярными, о несовместимости бизнеса и русского национального характера. Подтвердите или опровергните высказанное суждение, ознакомившись с материалом кейса «Из истории предпринимательских династий в России». Проанализируйте характер великороссов, отмечая черты, которые могли способствовать развитию русского предпринимательства. Чем вызван интерес делового сообщества к истории российских предпринимательских династий?

Из истории предпринимательских династий в России.

Всякое явление имеет свою историю и всякая деятельность людей, в том числе и предпринимателей, опирается на опыт предпринимательских поколений.

Предпринимательские династии в России отнюдь не редкость. Память о добрых делах российских предпринимателей, столько лет вытравлявшая из сознания людей, сохранилась, она передается из поколения в поколение. Этому способствуют окружающие нас зримые следы этих дел – действующие до сих пор старые заводы и фабрики, продолжающие служить людям дома, больницы, магазины и многое другое.

Чайная династия Перловых.

В конце прошлого века фамилия Перлов была известна почти каждому москвичу. Начиная с 1787 г. Перловы торговали чаем.

Родоначальник династии Иван Перлов (1700–1759) – московский купец 2-й гильдии. Seriously 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 расширился. В 1816 г. семейное дело возглавил старший сын Василий, который вместе с братом открыл первый амбар для оптово-розничной торговли в Старом гостинном 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 русского 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 Семёна 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 государств 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 часторговцев 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

Иславском. Их стараниями построена детская Морозовская больница. Алексей Викулович был кроме того 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
- Б) 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 удастся 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 трудиться;
- 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-презентаций

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. Страхование дело

18. Инвестиционное предпринимательство.

19. Инновационное предпринимательство.

20. Технологическое предпринимательство.

21. Венчурный бизнес.

Примерные темы эссе

1. Эволюции предпринимательства в России в период от становления государства до 1917 г.
2. Приватизация советских государственных предприятий – ключевой инструмент массового первоначального накопления капитала.
3. Развитие форм предпринимательства в России в зависимости от экономического уклада.
4. Сферы деловой и общественной деятельности известных династий российских предпринимателей.
5. Особенности становления и развития отечественного предпринимательства времен советской экономики.
6. Политика российского государства по отношению к предпринимательскому сообществу в период «перестройки»
7. Характерные черты первоначального капитала в России на рубеже XX-XXI вв.
8. Деятельность российских предпринимателей 18-19 вв. – пример социально ответственного бизнеса.
9. Роль малых и средних фирм в экономике.
10. Особенности накопления капитала в разные исторические эпохи?
11. Предпринимательство в период СССР.
12. Возрождение российского предпринимательства в конце XX.
13. Влияние реформ 80-х и 90-х гг. XX в. на возрождение предпринимательства в России.
14. Особенности первоначального накопления капитала в России в 90-е гг. XX в.
15. Специфические черты российского предпринимательства на рубеже XX-XXI веков.
16. Многоукладность российского предпринимательства на рубеже XX-XXI веков.
17. Многонациональный характер российского предпринимательства.
18. Криминализация российского предпринимательства на рубеже XX-XXI веков.
19. Направления совершенствования системы российского предпринимательства в 00-е и 10-е гг.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности 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 задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задание 1-го типа

1. Что лежит в основе производственного предпринимательства? Какие сферы и отрасли оно охватывает?
2. Какие типы посредников работают на рынке труда? Какие функции они выполняют?
3. Каковы особенности инициативной модели предпринимательства? Чем она существенно отличается от модели «дирижизма» в предпринимательстве?
4. В чем заключается смысл предпринимательства как профессиональной деятельности человека? При каких условиях предпринимательская деятельность становится профессиональной?
5. Каковы особенности сельского хозяйства как специфической

области предпринимательства?

6. Совокупность каких предпринимательских функций составляет стандарт профессионального предпринимательства?

7. Что входит в состав предпринимательских ресурсов.

8. Какова роль субъектов коммерческого бизнеса на рынке? В чем различие оптовой и розничной торговли, каковы их формы?

9. Какие признаки предпринимательства выделялись в качестве основных в работах ученых-экономистов: Р. Кантильона, А. Смита, Й. Шумпетера. Особенности определения предпринимательства в теории Ю.Б. Рубина

10. Каковы специфические черты российского предпринимательства XX-XXI вв.

11. Каковы основные направления предпринимательства на рынке потребительских услуг? Приведите примеры компаний, работающих на рынке потребительских услуг, акцентируя внимание на специфике их деятельности.

12. Какие виды коммерческих посредников Вам известны и какова специфика их функций?

13. В чем состоят особенности осуществления «электронной коммерции»? Каковы перспективы ее дальнейшего развития в России?

14. Каковы основные направления совершенствования современного российского предпринимательства?

15. Какие виды финансовых услуг оказывают клиентам субъекты предпринимательства, работающие на финансовом рынке?

16. Субъекты предпринимательства. Каковы их характерные черты?

17. Какие признаки характеризуют предпринимательство как систему? Приведите примеры наличия (или отсутствия) этих признаков в современном российском предпринимательстве.

18. Какие типы моделей предпринимательства имеют место на национальных рынках различных стран? В чем особенности каждой из моделей?

19. Раскройте состав материальных и нематериальных ресурсов, образующих потенциал предпринимательского дела.

20. Что представляет собой межфирменная инфраструктура предпринимательства? Какое значение она имеет для владельцев бизнеса?

21. Что такое успех в бизнесе? Расскажите о возможных субъективных и объективных критериях оценки успешности бизнеса. Чем отличается успех победы от успеха выживания?

22. Что является основным содержанием деятельности товарной биржи? Приведите примеры наиболее крупных на мировом и российском оптовом товарном рынке бирж.

23. Какой смысл заложен в понятие «предпринимательская экосистема»? Какие элементы она в себя включает? Каким образом создаются условия постоянного вовлечения в предпринимательство трудоспособного населения?

24. Какие виды финансовых услуг оказывают клиентам субъекты предпринимательства, работающие на финансовом рынке?

25. Какова роль государственных организаций как институтов инфраструктуры предпринимательства и какую роль они выполняют?

Задание 2-го типа

1. Один из известных теоретиков современного менеджмента Питер Сенге отмечал: «Многие считают, что цель предпринимательства – получить максимальную прибыль на вложенный капитал. Это тупиковый путь. Я не знаю ни одной компании с выдающимися финансовыми успехами, которых основывалась бы на подобных целях. У всех преуспевающих компаний разные системы ценностей – но все считают, что существуют для того, чтобы сделать мир лучше». Правомерна ли эта точка зрения? Ответ аргументируйте.

2. О каких функциях предпринимателя идёт речь в тексте?

Из любви к пирогам бывший спортсмен, борец В. Морозов основал сеть ресторанов «Штолле», ставшую известным брендом, не вложив при этом ни копейки в рекламу. «Я не ресторатор. Я просто ленивый человек, постоянно изобретающий возможности жить, ничего не делая. Однажды на свой день рождения я приготовил по бабушкиному рецепту мясной, рыбный и капустный фарш и попросил повара испечь для гостей не пирожки, а пироги. Так возникла мысль открыть профильное заведение. Деньги занял у друзей. Мой вклад в «Штолле» — только концепция. Остальное делает компаньон. Недавно материализовалась наша новая концепция с интерьером в стиле модерн с зеркальными стенами и звуками фортепьяно — «Пункт питания». Другое ноу-хау: 40 % акций я отдаю коллективу, ведь, когда люди — хозяева заведения, они лучше работают. Но главная идея проекта – благотворительность. Я хочу людей с деньгами удивлять кулинарными шедеврами, а за счёт полученных доходов кормить бедных».

3. Почему самостоятельность, инициативность, рациональная мотивация и управление предпринимаемыми действиями являются необходимыми условиями ведения предпринимательского дела? Многие исследователи относят предпринимательство к одной из разновидностей творческой деятельности, а творчество рассматривают как спонтанный процесс, некий порыв, практически свободный от разума, но почему в таком случае для успеха в предпринимательском деле необходимо доминирование рационального расчета, рациональной мотивации и рационального подчинения предпринимаемых действий установленным заранее целям? Нет ли здесь противоречия? Как могут сочетаться в предпринимательстве творчество (спонтанность, текучесть) и рациональность (твердость, подчиненность четким правилам)? Как сочетаются в предпринимательстве самостоятельность (выраженная

степень свободы) и ответственность? Чем обусловлено то обстоятельство, что свобода в предпринимательстве никогда не бывает стопроцентной? Что ограничивает ее? Интерпретируйте высказывание: «Свобода предпринимательства — это свобода рационального предпринимательского выбора».

4. Изучив содержание ситуации, ответьте на вопросы: Как в предпринимательской деятельности Андрея Коркунова проявляются и сочетаются самостоятельность, инициативность, рациональная мотивация и творчество?

С момента открытия кондитерской фабрики в 1999 г. бренд «А. Коркунов» полностью завоевал премиум сегмент российского кондитерского рынка. В 2009 г. на его долю приходилось почти две трети продаж дорогого шоколада, т. е. больше, чем у Ferrero и Cadbury вместе взятых.

После знакомства с подмосковной фабрикой Коркунова начинаешь понимать причины подобного успеха. В производственных помещениях мерно гудит ультрасовременное итальянское оборудование, пол безупречно чист, рабочие одеты в белую, как у хирургов, униформу. Шоколадные конфеты производятся из натурального сырья, поставляемого с разных концов света. В одном сорте шоколада нередко можно найти ингредиенты из Европы, Африки и Южной Америки. На фабрике действует жесткая система контроля качества, а искусные кондитеры разрабатывают и тестируют новые рецепты.

Как же советский инженер, работавший на оборонный комплекс, превратился в шоколадного короля России? «По характеру я очень энергичный, — говорит он. — Когда месяцами сидишь на рабочем месте без дела, убивая время компьютерными игрушками, потихоньку начинаешь сходить с ума. Я понял, что дальше так жить не могу. И уволился».

Многие друзья считали его сумасшедшим: в условиях экономической нестабильности периода перестройки только безумец мог бросить хорошо оплачиваемую, стабильную работу в оборонной промышленности. Но Андрей ушел в частный бизнес: сначала организовал кооператив, занимавшийся пошивом одежды. Это было не столь романтическое 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 большую 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 Подмоскowie (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 достигать 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 — самый сложный 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 большой 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 свой бизнес с получения субсидии в центре занятости, предоставляемой тем, кто готов начать собственный бизнес. Проект достиг самоокупаемости. В планах предпринимательницы – расширить свою клиентскую базу за счет продвижения информации о ее центре в социальных сетях.

11.Обоснуйте, что представленный в кейсе бизнес Детский развивающий центр “Ступеньки” можно отнести к социальному предпринимательству. О создании каких социальных ценностей идет речь в представленных материалах?

Детский развивающий центр “Ступеньки” (Тюмень). Организован в 2004 г. ИП М. Бакулиной.

Бизнес был построен на банковский кредит физическому лицу в размере 200 тыс. руб. При найме персонала ставка была сделана на студентов – молодых, креативных и энергичных. Именно благодаря нестандартным подходам, некоторому риску и даже своего рода экспериментам “Ступеньки” первыми начали работать с малышами сначала с полутора лет, а потом и с 6 месяцев. Позднее уже другие центры в городе, которые стали открываться по примеру Центра Бакулиной, подтянулись под эту высокую планку и составили ей здоровую конкуренцию.

Спустя год после начала деятельности Марина начала экспериментировать с инклюзивным образованием – включать детей с инвалидностью в обычные группы. В 2008 г. коллектив “Ступенек” учредил Тюменскую региональную общественную организацию по работе с детьми с инвалидностью. В 2008 г. городская администрация, обратившая внимание на успешный опыт работы с детьми, предоставила “Ступенькам” муниципальное помещение под размещение центра и экспериментальной группы кратковременного пребывания. Благодаря успешным экспериментам команды “Ступенек” в практику центра вошли занятия по “логорисованию” – развитию речи через изобразительную деятельность, через развитие мелкой моторики рук. Такие занятия ведут логопеды с малышами с полутора лет. Ярким отличием центра “Ступеньки” является тот факт, что все специалисты, которые там работают, имеют второе образование – логопед. Логопедия и пение органически встраиваются во все занятия, что позволяет достигать очень впечатляющих результатов.

Специалисты центра реализовали также проект “Новая жизнь” для детей с диагнозом “детский церебральный паралич” – с полутора лет. Программа направлена на социализацию и реабилитацию этих детей посредством искусства (рисование, музыка, ритмика) с добавлением

гимнастики, массажа и логопедии. Десять детей на бесплатной основе полтора года занимались в центре по этой программе. Дети участвовали в небольших концертах – не боялись выходить на публику, вместе с мамами играли на детских музыкальных инструментах, участвовали в постановке мини-сказок.

Ежемесячно в центре “Ступеньки” занимаются от 100 до 150 детей.

Проект детского развивающего центра “Ступеньки” имеет устойчивую положительную рентабельность, и Марина Бакулина проводит бизнес-консультации по открытию частных дошкольных учреждений для начинающих коллег-предпринимателей.

12.Обоснуйте, что представленный в кейсе бизнес Сеть тренажерных залов “Атлант” можно отнести к социальному предпринимательству. О создании каких социальных ценностей идет речь в представленных материалах?

Сеть тренажерных залов “Атлант” (Тольятти)

Предприниматель В. Филимонов адресовал свой проект школьникам из семей с низким уровнем доходов, которые хотели бы заниматься спортом. Сеть организованных им тренажерных залов “Атлант” предоставляет школьникам возможность за небольшую плату заниматься на разнообразных тренажерах согласно индивидуальному плану, получать консультации, а также участвовать в соревнованиях по пауэрлифтингу (powerlifting) и, в общем, заниматься делом, а не болтаться на улице в непонятной компании. Будучи спортсменом, Виктор сам столкнулся с проблемой дороговизны занятий в тренажерных залах. В результате решил отказаться от их посещения вовсе: сначала занимался в своей квартире, потом организовал для себя и своих друзей тренажерный зал в гараже, а потом, когда этими занятиями заинтересовались не только друзья, но появились и желающие посещать бюджетный тренажерный зал, Виктор в 2010 г. открыл собственный тренажерный зал “Атлант”.

Сейчас у “Атланта” 2 тренажерных зала, в которых могут тренироваться и взрослые, и подростки. На каждого из посетителей заводится персонифицированный спортивный дневник, в котором прослеживается динамика его результатов. Кроме этого, оказываются консультации относительно правильного питания, режима дня, для каждого разрабатывается индивидуальный план занятий в зависимости от потребностей и запросов. Во время занятий в зале обязательно находится инструктор, который страхует и подсказывает, как правильно выполнять упражнения. Все это входит в стоимость абонемента. Для подростков месячный абонемент стоит 350 рублей, для взрослых – 400-600 рублей в зависимости от интенсивности тренировок. Сейчас взрослые и подростки тренируются вместе, но в перспективе планируется такое разграничение: до 18:00 – школьники, после – взрослые. Один зал “Атланта” уже достиг полной самоокупаемости, другой в настоящее время набирает свою клиентскую базу. В настоящее время Виктор разрабатывает систему

тиражирования, для того чтобы можно было создавать подобные проекты в других городах.

13. Какие особенности предпринимательской модели социально ответственного бизнеса нашли отражение в предложенном кейсе.

Впервые более чем за полвека у жителей Франкфурта-на-Майне появилась возможность отправиться за покупками не только в будний день или в субботу, но и в воскресенье. Вслед за соседними городами Франкфурт присоединился к экспериментальной программе так называемых торговых воскресений.

Торговать по воскресеньям немецким магазинам запрещает федеральное законодательство. Ни один магазин в Германии, за исключением небольших киосков на вокзалах и в аэропортах, а также торговых павильонов на автозаправках не имеет права работать в воскресенье. Розничная торговля запрещена также в будни с 20.00 до 6.00. Законодательство Германии, регулирующее розничную торговлю, необыкновенно консервативно, что ежегодно наносит экономике многомиллионные убытки, но изменить ее крайне тяжело. Запрет на торговлю по воскресеньям, отмена которого могла бы оживить потребительский сектор, по-прежнему действует. Закон «О времени закрытия магазинов», написанный в лучших традициях немецкой бюрократии, был принят в 1957 году. Изначальная его цель — защитить права наемных работников. Но сегодня этот запрет уже выглядит насмешкой над здравым смыслом: человеку, не получившему работу продавца из-за застоя в торговле, неважно, что его гипотетический работодатель не сможет заставить его выходить на работу в воскресенье. Запрет сдерживает потребительскую активность граждан, ведет к падению оборотов розничных сетей и сокращению производства.

Воскресная торговля теперь разрешена не просто четыре раза в год, а лишь во время особых экономических или культурных мероприятий, проходящих именно в воскресенье. Во Франкфурте, например, в отличие от соседних городов, подобных мероприятий не было. Поэтому вместе с Торговой палатой пришлось специально создавать компанию City Forum, единственной целью которой стала организация таких событий.

Впрочем, начинание розничных торговцев вызвало гневные протесты католической церкви, призвавшей верующих бойкотировать магазины, участвующие в акции. «Воскресенье — это день отдыха и молитвы, и делать из него еще один день потребления и торговли — большой грех», — говорится в официальном заявлении франкфуртских церковных властей. Позиция церкви вызвала бурю протестов со стороны либералов. Однако, закон «О времени закрытия магазинов» базируется на норме конституции, объявляющей воскресенье «особо защищенным днем». По мнению большинства юристов, это означает, что для того, чтобы существенно либерализовать закон, придется вначале подкорректировать конституцию.

14. Ответьте на вопросы кейса. Каковы особенности производственного бизнеса Китая (на примере автомобильной промышленности). Определите конкурентные преимущества и конкурентные недостатки китайских автомобилей на российском рынке.

Из страны велосипедов и бычьих повозок Китай стремительно превращается в крупнейшую автомобильную державу. Однако у стремительного роста отрасли есть и другая сторона. Главная проблема, с которой сейчас столкнулся автопром Китая, - сбыт. Изначально руководство КНР рассчитывало, что продукция автоиндустрии будет продаваться в основном внутри страны, однако, покупательная способность населения (1,3 млрд. человек) еще не достигла должного уровня, что привело к перепроизводству: по официальным данным, за первые девять месяцев 2005 г. число непроданных автомобилей достигло небывалых 357 тыс. штук. Некоторые иностранные компании (например, Volkswagen) уже объявили о планах снижения объемов выпуска в Китае.

На российский рынок компания выходит очень агрессивно. Решив не делать «пробных выстрелов» из одной-двух моделей, сразу выпущен целый «залп», представленный модельным рядом. Это - малолитражка Chery QQ (в России - Chery Sweet). Несмотря на то, что китайская легковушка представляет собой копию модели Daewoo Matiz, однако даже нынешним ее владельцам — корпорации GM — не удалось засудить китайцев за плагиат. И теперь Sweet будет конкурировать с «родителем» вполне законно, да еще имея преимущество: при одной и той же комплектации китайская модель клиентам предлагается на полтысячи долларов дешевле.

Так же повели себя китайцы и в других сегментах. И Chery Amulet в гольф-классе, и седан бизнес-класса Chery B11, и компактный внедорожник Chery Tiggo продаются на российском рынке значительно дешевле, чем их «одноклассники», оснащенные примерно так же (как минимум кондиционер, гидроусилитель руля, магнитола с CD, центральный замок, подушки безопасности и т.д.). Причем любая из машин китайской марки подозрительно похожа на уже известные модели (B11 - на Daewoo Magnus, Tiggo - одновременно на Toyota Rav4 и Kia Sorento). Правда, двигатели у китайцев зачастую настоящие: например, 2- и 2,4-литровые моторы Mitsubishi.

О своих претензиях на российский рынок заявил и другой бренд - Great Wall («Великая стена»), который, имея объем производства свыше 200 тыс. машин в год, входит в десятку самых крупных автопроизводителей Китая. В России эта фирма в начале нынешнего года стала активно продвигать внедорожники, которые, по мнению китайской стороны, должны быть особенно востребованы. Это, например, модель Great Walt Hover - внедорожник с рамной конструкцией кузова и двигателем Isuzu 2,4л (мощность 130 л.с.). Стоимость - 24,9 тыс. долларов,

что почти в два с половиной раза дешевле популярного в России японского «одноклассника» Toyota Land Cruiser.

Другое предложение «Стены» - внедорожник Great Wall Suv G5, представляющий собой копию (и китайцы этого не скрывают) модели Toyota 4Runner. В самой простой комплектации эта модель оснащается мотором 2,3 л (105 л. с.), климат-контролем, электрозеркалами, парктроником, регулируемой рулевой колонкой. Цена беспрецедентная — всего 20,4 тыс. долларов за модель с задним приводом, а полноприводная модификация на 2,5 тыс. долларов дороже.

Такое сочетание дизайна и цены — привлекательный фактор для российского потребителя. Очевидно, именно поэтому начало продаж китайских автомобилей в России оказалось неожиданно удачным. Так, компания «Ирито» - импортер моделей Great Wall — еще год назад строила весьма скромные планы: рассчитывала сбыть за сезон несколько сотен машин. Но сейчас она заявляет, что уже реализовано не менее 4,5 тыс. автомобилей. Как минимум 5 тыс. в ближайший год намерены продать и дилеры Chery. Причем эти планы строятся не только на импортных поставках: китайские компании занялись организацией в России совместных сборочных заводов. Так, на создаваемом в Новосибирске совместном предприятии планируется выпускать до 10 тыс. автомобилей Chery Amulet и Tiggo, а в Бийске открывается СП по изготовлению китайских пикапов Tianye мощностью до 5 тыс. автомобилей в год. Возможно, к ним добавится и сборочное производство Great Wall, которое китайцы наметили открыть в Иркутске.

Впрочем, несмотря на бурный старт, большинство экспертов утверждает, что пока будущее китайских автомобилей в России весьма туманно, а отношение - противоречивое. Конечно, машины эти гораздо дешевле других иномарок, да и оснащены они подчас весьма богато. Но нет ответа на ключевой вопрос: как будут ездить китайские иномарки?

«Наши предприятия оснащены сверхсовременным оборудованием и технологиями, что делает китайские автомобили вполне конкурентоспособными, - заявил в интервью вице-президент Chery Чжао И. - А что касается доступных цен, то они связаны не с использованием более дешевых и менее качественных материалов, а, прежде всего, с недорогой рабочей силой, к примеру, рабочий может получать около ста долларов в месяц, что абсолютно нереально для других развитых стран».

15. Зачастую считается, что основным мотивом к занятию предпринимательством выступает стремление предпринимателя к получению высоких доходов. Однако так происходит не всегда. Мотивация предпринимателей не одинакова. Так, для предпринимателей, являющихся субъектами малого бизнеса, получение больших доходов скорее является заоблачной мечтой, чем реальностью, а их каждодневная деятельность сводится не к максимальной прибыли, а во многих случаях к выживанию.

Какова мотивация человека, который заработал сотни миллионов долларов, но продолжает трудиться, что творится в их душах? Известный психолог Марина Мелия считает, что деньги для таких предпринимателей не является мотивом, деньги скорее выступают мерилем 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 пользоваться 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 предпринимчивому 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 вытравлившая 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 гостинном 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 русского 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 государств 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 чаоторговцев 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

Иславском. Их стараниями построена детская Морозовская больница. Алексей Викулович был кроме того 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 текстом 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 организывают свой сбыт через крупных оптовиков и создают региональные представительства в крупных городах, используя усиленные маркетинговые мероприятия по продвижению своей продукции в качестве стратегии конкурентного поведения на рынке России. Отечественные кондитеры, кроме сети дистрибьюторов, развивают собственную розничную торговлю в виде фирменных магазинов или отделов в универсамах. Они считают, что такая форма работы увеличивает сбыт и способствует росту спроса.

Кондитерский рынок имеет ряд особенностей. Специфика рынка состоит в том, что, помимо влияния на развитие отрасли общеэкономических факторов (тарифы на перевозки, электроэнергию, изменения в налоговой системе), этот рынок, в отличие от других, находится в большой зависимости от мировых цен на такую продукцию, как какао-бобы, сахар, орехи и прочие ингредиенты, не производимые в России, а именно: повышение цен на основное сырье для производства шоколада влечет за собой общее повышение цен на всю шоколадную продукцию, а также высокие пошлины на ввоз какао-бобов.

Согласно анализу товарных рынков, приведенному на официальном сайте Федеральной антимонопольной службы РФ, российский кондитерский рынок делится на 2 части: сахаристую (шоколад, конфеты, карамель, зефир, мармелад, пастила) и мучную (печенье, вафли, вафельные торты). По данным концерна «Бабаевский», в Москве на долю плиточного шоколада приходится всего 7 % кондитерского рынка (в понятие которого в данном случае включаются шоколад и конфеты, а мучные изделия, пастила и мармелад не учитываются) в натуральном выражении и 12 % – в денежном, а на долю шоколадных конфет в коробках – 9 и 22 % соответственно.

На российском рынке имеются имущественно и организационно независимые субъекты, и их количество достаточно для возникновения конкуренции между ними. На сегодняшний день рынок шоколада представлен более 100 компаниями. Среди самых известных фирм на российском рынке выделяются Nestle, «Бабаевский» «Красный Октябрь», Stollwerk, «Сладко», Cadbury, «Коркунов».

Следует отметить незначительные барьеры для входа на рассматриваемый рынок, что также способствует увеличению возможностей развития конкуренции на нем.

Что касается вопроса развития шоколадного рынка в России, то, по мнению директора по корпоративным вопросам компании Mars Дмитрия Шульги, «рынок шоколада будет и дальше развиваться поступательно – примерно теми же темпами, как и реальные доходы населения. При этом следует отметить, что потребление шоколада и шоколадных изделий в России в несколько раз меньше уровня большинства европейских стран.

Так, например, на одного человека в России приходится только 2,2 кг шоколада и шоколадных изделий в год, тогда как в Швейцарии – 12 кг, в Германии и Бельгии – 10 кг, во Франции – 7.

Однако в последние годы по оценкам экспертов потребление шоколада в России стабильно увеличивается каждый год. И если экономическая ситуация в стране будет улучшаться, то темпы роста потребления данного вида продукции в ближайшие годы не замедлятся. По данным Ассоциации предприятий кондитерской промышленности в 2004 году в России было выпущено порядка 2 млн тонн кондитерских изделий (1952 тыс. т), что почти на 10 % больше, чем в предыдущем году. В январе–мае 2005 года, по данным Госкомстата, объемы производства кондитерских изделий продолжали расти. По сравнению с соответствующим периодом прошлого года их выпуск увеличился на 5,5 %.

Спецификой российского рынка кондитерских изделий является также то, что торговля кондитерскими изделиями имеет ярко выраженный сезонный характер с пиком в холодное время года, в особенности накануне праздников, таких как Новый год, Рождество, День влюбленных, 8 Марта. В это время значительно увеличиваются объемы продаж наборов конфет. Пик продаж приходится на последний квартал года – октябрь, ноябрь, декабрь. В этот период продается до 50 % годового объема шоколада. Летом, напротив, показатели резко падают. Жесткая конкуренция на этом рынке вынуждает «шоколадников» целенаправленно и взвешенно выстраивать свою PR-политику.

На рынке шоколада выделяют 3 категории: «Эконом» (массовая шоколадная продукция) – до 300 рублей за кг, «Премиум» – 300–500 рублей за кг, «Суперпремиум» – более 500 рублей за кг.

Однако следует отметить, что премиальным может быть и шоколад по цене только на 20–30 % выше среднерыночной, но определенным образом позиционированный. Основанием позиционировать шоколад как премиальный могут служить: натуральность и высокое качество всех ингредиентов, высокое (более 60 %) содержание какао-продуктов, особая упаковка, оригинальность начинки или формы.

В кондитерской отрасли, особенно в производстве шоколада, конкурируют несколько крупных российских производителей (со

смешанной структурой капитала), а также международные компании с российским производством.

Борьба за рынок кондитерских изделий, который демонстрирует устойчивую тенденцию к росту, не ограничивается рекламными кампаниями. Несмотря на то, что кондитеры являются одними из самых активных рекламодателей, отрасль активно стремится и к сотрудничеству со СМИ.

Уровень информационного присутствия в прессе «Красного Октября» и «Нестле» достаточно высок. В кондитерской области, как ни в одной другой, наблюдается взвешенная и продуманная политика по продвижению как марок продукции, так и собственного бренда.

Продвижение продукции в основном осуществляется через рекламу, а собственной марки – через PR. Об этом свидетельствует структура информации о кондитерских компаниях в СМИ: 32 % публикаций затрагивает «политику развития компаний» и только 21 % – «продукцию компаний».

Характерной чертой современного российского шоколадного рынка является повышение интереса потребителей к шоколадным изделиям класса «премиум». Производители предлагают покупателям уникальные специфические сорта шоколада с нетрадиционными начинками класса «премиум». В этом направлении лидируют швейцарцы. «Премиум» по европейским меркам – очень хороший шоколад, к которому невозможно предъявить никаких претензий.

Существенным отличием шоколада класса «премиум» является использование высококачественных добавок. Например, не дробленого ореха, а целых ядрышек, не дешевого арахиса, а фундука.

С точки зрения потребителя, развитая ниша высококласного шоколада – пока будущее России. Но движение уже началось. Ferrero уже заняла свою нишу на рынке. В эту же нишу продвигается Nestle. Лидерами на рынке упакованных шоколадных конфет в 2004 году являлись компании Cadbury, Ferrero,

Nestle (включая фабрику «Россия»), Stollwerck (фабрика «Покров»), «Бабаевский», «Коркунов», «Красный Октябрь», «Сладко». Компании Ferrero и «Коркунов» контролируют 80 % рынка «премиум» и «суперпремиум».

Международные производители переносят свое производство на территорию РФ. Так, например, в общем объеме продаж около 70 % составляет продукция, произведенная на территории России. Российская продукция наиболее широко представлена в недорогом сегменте, тогда как иностранные фирмы удерживают крепкие позиции в «премиум-ном» секторе.

1. Почему российские и зарубежные компании кондитерского рынка участвуют в конкурентной борьбе? В чем она проявляется?

2. В чем состоит специфика рынка кондитерских изделий?

3. Что привлекает зарубежные компании к участию в конкурентной борьбе на российском рынке кондитерских изделий?

4. Объясните понятие конкуренции как конфликтного соперничества. В чем состоит конфликт конкурентных отношений таких компаний, как «Красный Октябрь», «Бабаевский», «Нестле», Ferrero?

20. Ознакомьтесь с текстом статьи и ответьте на вопросы

Компания Ferrero на рынке кондитерских изделий

В 1946 году Пьетро Ферреро с женой Пьерой держали в городе Альба на севере Италии бар-закусочную. После войны импорт какао был крайне ограничен, и, чтобы не сокращать производство кондитерских изделий на шоколадной основе, Пьетро Ферреро использовал то, чем была так богата его земля, и изобрел деликатес – крем из протертых орехов, «Пасту Джандуйа», или «Джандуйот» – предшественницу «Нутеллы». Паста была экономична, доступна каждому, питательна, с нежнейшим вкусом.

Все эти достоинства обеспечили ей успех. Менее чем за 1 год было продано свыше 100 тонн продукта.

14 мая 1946 года является днем официального рождения первой фабрики «Ферреро» во главе с Пьетро Ферреро (Италия), разрабатывающим и предлагающим новые продукты.

Преимущество компании «Ферреро» состоит, в первую очередь, в организации продаж. Младший брат Джованни Ферреро лично совершал поездки по всей Италии и предлагал своим соотечественникам новый продукт. Особой подготовкой, активностью отличаются сотрудники компании, которые гарантируют присутствие товара во всех торговых точках.

Когда производство было налажено и число покупателей значительно выросло, можно было расширять сеть сбыта в Европе. В 1957 г. сын создателя компании Микеле Ферреро, после смерти отца взявший в свои руки руководство фабрикой, выбрал Германию для расширения рынка сбыта своих продуктов.

Открытие второй фабрики «Ферреро» в Европе, недалеко от немецкого города Франкфурта – это пример «интернационализации» итальянской кондитерской промышленности.

Компанией «Ферреро» в настоящее время управляют сын ее основателя Микеле, его жена и сыновья Пьетро и Джованни. При этом «Ферреро» является семейным предприятием в соответствии с лучшими итальянскими традициями, имеющим разветвленную многонациональную структуру. Офисы и представительства компании находятся в 30 странах мира. Ассортимент продуктов, производимых компанией «Ферреро», широк и разнообразен.

В России представлены все самые известные продукты компании, каждый из которых является лидером в своем сегменте рынка. «Ферреро» – первая компания среди итальянских производителей кондитерских изделий, занимающая ведущие позиции на мировом кондитерском рынке.

Продукты «Ферреро» всегда инновационны: они представляют собой новые типы продуктов и формируют новые привычки потребления. Конкурентные

преимущества компания «Ферреро» разработала в таких направлениях, как традиционное качество настоящего продукта, прогрессивные технологии производства и новаторство в диетическом питании, разработка и внедрение новых уникальных продуктов. Удобная упаковка, позволяющая приобрести продукты в экономичных, подарочных или же индивидуальных упаковках также создает существенное конкурентное преимущество «Ферреро».

Гарантия высочайшего качества – это одно из важных преимуществ «Ферреро». Ведь далеко не каждая компания на рынке может позволить себе высокое качество продукции, достижение которого требует крупных затрат. Все продукты компании «Ферреро» изготовлены из натуральных ингредиентов и проходят строгое тестирование. Рассредоточение фабрик по всему миру и сверхбыстрая доставка гарантируют свежесть продуктов, а прогрессивные технологии отвечают требованиям постоянно развивающегося рынка.

Многие из продуктов «Ферреро» являются уникальными с момента создания и до настоящего времени. Например, всем известный «Киндер-сюрприз» – первое в мире шоколадное яйцо с игрушкой-сюрпризом внутри, впервые созданное «Ферреро» в 70-е годы. Это безусловный лидер в своем сегменте рынка, удерживающий первенство по этому продукту во всем мире, являясь самым популярным детским лакомством в мире. Каждый год в коллекции «Киндер-сюрприза» предлагается более 100 игрушек-сюрпризов. Два раза в год обновляется рекламная серия из десяти игрушек-персонажей, раскрашенных вручную.

Существенное конкурентное преимущество и продукту «Киндер-сюрприз», и компании «Ферреро» придает увлекательный сайт о «Киндер-сюрпризе». На сайте содержится много полезной информации как для детей, так и для их родителей: это и путешествия вокруг света, искусство, творчество, история, наука, мультфильмы, игры, конкурсы, иллюстрированный журнал для детей и взрослых, детское образование и помощь психологов, советы родителям. Широко представлена культура Италии и России: на сайте в гостях бывают известные музыканты, писатели, поэты.

Среди других продуктов конкурентное преимущество по праву принадлежит также «Нутелле» – первой какао-ореховой пасте, которая стала мировым лидером на рынке сладких паст. Благодаря «Нутелле» появилась традиция намазывать сладкие пасты на хлеб.

Все продукты, выпускаемые «Ферреро», заслуживают внимания, так как в каждом из них есть свое уникальное отличие, обеспечивающее ему надежное конкурентное преимущество. Так, например, в продукции торговой марки «Киндер», производящей продукты с большим содержанием молока, стоит отметить содержание натуральных и полезных

ингредиентов, что особенно важно для детей и подростков, которые и являются целевой аудиторией данной товарной группы. Кроме этого, многие из продуктов привлекательны своими оригинальными вкусовыми сочетаниями, так, например:

«Киндер Кантри» – молоко и злаки: впервые молочный шоколад «Киндер» дополнили воздушные дробленые зерна злаков – ячменя, риса, пшеницы, гречихи, а также лесные орехи.

«Киндер Делис» – бисквит в шоколадной глазури с молочной начинкой, продукт, открывающий новый перспективный сегмент индивидуально упакованных бисквитов в шоколадной глазури.

«Киндер-шоколад» – первый шоколад, созданный специально для детей и впервые появившийся на рынке более 30 лет назад.

Конкурентные преимущества компании «Ферреро» составляют такие известные в мире марки конфет, как «Раффаэлло» и «Ферреро Роше», ставшие визитной карточкой компании.

«Раффаэлло» – самая известная в России торговая марка среди конфет в коробках, которая является лидером шоколадного рынка. Ее лидерство обеспечено уникальным сочетанием качественных натуральных ингредиентов и высоких технологий. Эти конфеты, покупатели приобретают как в качестве идеального подарка в любой ситуации, так и для собственного (семейного и личного) потребления, что возможно благодаря широкому ассортименту упаковок.

«Раффаэлло» пользуется высоким спросом в течение всего года. В летний период в отличие от других шоколадных конфет с начинками они полностью сохраняют свежесть и свои высокие потребительские качества.

Говоря о шоколадных конфетах «Ферреро Роше», стоит отметить, что это наивысшее достижение среди всей гаммы продукции «Ферреро», занимающее нишу в сегменте шоколадных конфет в коробках в категории «Премиум».

Данный продукт обладает множеством конкурентных преимуществ, которые во многом формируют образ самой компании «Ферреро», как, например, большое разнообразие оригинальных упаковок, которые делают «Ферреро Роше» идеальным подарком к любому празднику, а широкая гамма упаковок позволяет значительно увеличить представленность конфет в магазинах. В 1986 г. неповторимая прозрачная упаковка удостоилась премии «Оскар» по упаковке.

Следует отметить еще один новый продукт компании – «Ферреро Капучино» – продукт высочайшего качества, представленный в наиболее быстро развивающемся сегменте элитных конфет. Они формируют новую категорию элитных конфет с кофейной начинкой на рынке элитных конфет в коробках.

Ассортимент «Ферреро» богат, разнообразен, уникален по вкусовым сочетаниям, аналогов которым нет.

1. Какие конкурентные преимущества обеспечили компании «Ферреро» успех в самом начале ее деятельности?

2. Каковы ключевые факторы успеха компании «Ферреро»?

21. Ознакомьтесь с текстом статьи и выполните задание

«Газпром» торгует огурцами?¹

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 «козьи прутковые» не отличают газ от огурцов или картошки.

Независимые компании, по логике «прутковых», якобы не исполняют договорных обязательств и копят нереализованный газ в ГТС «Газпрома». Никто там ничего не копит. А если газ, добытый независимыми производителями, с трудом доходит до потребителей, то в этом вина «Газпрома», и только его. Решение ФАС по делу о нарушении «Газпромом» антимонопольного законодательства содержит немало нелицеприятных для монополии фактов, которые это подтверждают. Здесь и нарушения сроков ответа на заявки независимых компаний на доступ к ГТС, и случаи, когда эти заявки вообще остаются без ответа. Тут же истории с перехватом монополией контрактов на поставку газа независимыми производителями, то есть, попросту говоря, «увода» от независимых компаний платежеспособных потребителей и выгодных контрактов. Иными словами, все это – недобросовестная конкуренция, которая возможна только потому, что «Газпром» имеет мощное конкурентное преимущество в виде собственности на ГТС, которым пользуется, мягко говоря, по понятиям. Кстати сказать, по данным ООО «Межрегионгаз», эта стопроцентная газпромовская дочка на начало ноября текущего года имела около 1 млрд м³ 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

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)

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	

Недобросовестные действия конкурентов	Наличие недобросовестных действий «Газпрома» (да/нет) по материалам статьи
- 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 текстом кейса.

Ответьте на вопросы

Как мультсериал стал брендом, или почему Смешарики популярнее Микки-Мауса

Персонажи мультсериала «Смешарики», запущенного в 2003 г., уже обогнали по популярности Крокодила Гену, Чебурашку и Микки-Мауса, утверждают исследователи «Комкона». Создатели сериала зарабатывают не на телеэфире, а на бренде: в 2007 г., по их подсчетам, оборот товаров с изображением героев мультфильма перешагнет \$50 млн. Больше лицензионных товаров в России продает только Disney.

В московских и петербургских магазинах уже продаются бананы со стикерами «Смешарики», в 2007 г. появилась декоративная косметика, конфеты и обувь с тем же названием. Всего же под брендом «Смешарики» 35 компаний выпускают более 500 видов детских товаров и продуктов питания, оборот которых в рознице составляет \$50 млн, рассказал Илья Попов, один из создателей сериала «Смешарики» и гендиректор компании «Мармелад Медиа», созданной специально для продвижения бренда.

К 2011 г., когда бренд достигнет пика своего развития, оборот лицензионных товаров увеличится в пять раз, надеется предприниматель.

Сериал про круглых зверьков, с которыми происходят забавные истории, в 2003 г. придумали Илья Попов, тогда глава компании «Фан гейм», выпускавшей настольные игры, и Анатолий Прохоров, один из создателей студии «Пи-лот», известной по фильмам «Следствие ведут Колобки» и «Братья Пилоты».

«Известность Прохорова и творческая концепция проекта, предлагавшая воспитывать доброту и толерантность у детей пяти-шести лет, помогли нам получить господдержку», – вспоминает Попов. Федеральное агентство по культуре и кинематографии на 60 % оплатило съемку первых 20 эпизодов мультсериала (стоимость каждого – от \$ 50 000).

Сейчас государство спонсирует проект менее чем на 30 %. Мультфильм попал в эфир сразу трех каналов – «России», «Культуры» и СТС. Студия «Петербург», созданная Поповым и Прохоровым, на начало 2007 г. отсняла уже 80 серий из

208-серийного сериала.

Еще до выхода первых серий мультипликаторы разработали стратегию развития и продвижения марки «Смешарики». «Мультсериал создавался как коммерческий проект, исключительно для раскрутки бренда на рынке детских товаров», – признается Попов.

Все прежние российские мультяшные марки развивались по-другому: сначала создавался мультфильм, потом из него пытались сделать бренд, объясняет Роман Федотов, гендиректор маркетингового агентства «Игропром». Создатели «Смешариков» два года зарабатывали популярность за счет регулярного показа новых серий по телевизору и только в 2005 г. начали продавать права на использование бренда.

В 2006 г., по данным компании «Комкон», в рейтинге узнаваемости персонажей мультфильмов Смешарики заняли седьмое место против 32-го в 2005 г., обогнав таких известных героев, как Крокодил Гена, Чебурашка и Микки-Маус. Опередили круглых зверюшек Том и Джерри, персонажи «Шрека», «Ну, погоди!», «Винни-Пуха», а также Человек-паук.

По мнению Попова, владельцы других мультипликационных брендов делали ошибку, стремясь «продать как можно больше лицензий и забыть об этом». Поэтому в 2004 г. создатели «Смешариков» учредили студию промодизайна со штатом в 15 человек, производственный отдел и отдел продаж. Менеджмент «Мармелад Медиа» разработал концепцию по выбору продуктов для выпуска под своим брендом. «Мы понимали, что самым прибыльным будет сотрудничество, к примеру, с кондитерами, но нам не хотелось, чтобы Смешарики ассоциировались со сладостями, которые многие считают вредными», – объясняет Попов. Поэтому прежде всего бренд появился на «полезных для создания легенды марки товарах»: играх и мягких игрушках, книгах, сувенирах и канцтоварах. Только когда бренд окреп, «Мармелад Медиа» взялась осваивать производство канцтоваров, косметики, продуктов питания и других детских товаров.

Причем «Мармелад Медиа» сначала сама разрабатывала товары, которые можно было бы производить под брендом «Смешарики». Ее специалисты и теперь участвуют в разработке продукции, которая будет продаваться под ее марками.

Одной из первых права на использование марки получила компания «Русский холод»: она выпускает эскимо «Смешарики» с 2006 г. С мая по

сентябрь этого года компания продала мороженого на 40 млн руб., а в сезоне 2007 г. рассчитывает увеличить продажи до 100 млн руб., рассказывает Сергей Траценко, директор по маркетингу «Русского холода». Результатами «Смешариков» в «Русском холоде» довольны: через полгода после запуска этого бренда его продажи были в 10 раз больше, чем у «Золотого ключика», другой марки «Русского холода». Компания собирается запускать новые виды мороженого под марками «Мармелад Медиа».

Летом 2006 г. лицензию на использование героев мультфильма купила сеть трактиров «Елки-палки». Это было сделано потому, что собственное детское меню компании привлекало мало клиентов, пояснила Светлана Галахова, начальник отдела маркетинга компании «Ланч», управляющей сетью «Елки-палки». Все персонажи сериала украсили рестораны и детское меню. По ее словам, в первый месяц сотрудничества со Смешариками продажи детского меню выросли в два раза. Правда, «Елки-палки» поменяли и саму концепцию детского меню: вместо комплексных обедов, которые дети не жаловали, ввели отдельные блюда.

Компания Bonanza, входящая в группу JFC, крупнейшего импортера овощей и фруктов, решила наклеивать стикеры с изображением Смешариков на эквадорские мини-бананы. «Попробуй мультик на вкус», – будет призывать наклейка на бананах, которые появятся в продаже весной 2007 г. Такие же стикеры будут на мини-яблоках и мини-грушах, рассказывает Андрей Афанасьев, гендиректор Bonanza. По его словам, планируется продавать 10–15 т бананов в неделю. Американо-тайваньская компания «Джамп Россия» заключила договор с «Мармелад Медиа» на три года: к весне 2007 г. появится новая коллекция детской обуви 15 видов. Роялти, выплачиваемые компании, составляют в зависимости от вида продукции от 5 % оборота (продукты питания) до 20 % (игры и игрушки).

Компании-производители выбирают Смешариков из-за того, что это долгосрочный проект – сериал.

Рейтинг популярности героев мультфильмов у детей 4–15 лет:

1. Том и Джерри
2. Шрек, Фиона, Осел, Кот
3. Волк и Заяц из «Ну, погоди!»
4. Человек-паук
5. Винни-Пух, Пятачок, Иа-Иа
6. Скуби Ду, Дафна
7. Смешарики
8. Гарфилд
9. Симпсоны
10. Крокодил Гена, Чебурашка, Шапокляк
11. Бэтмен
12. Русалочка Ариэль
13. Вуди. Дятел Вуди
14. Золушка

15. Супермен
16. Микки-Маус. Минни-Маус
17. Флиппер и лопатка
18. Аладдин
19. Карлсон, Малыш, Фрекен Бок
20. Король-Лев. Симба

Крутят мультсериал непрерывно несколько телеканалов, и это подогревает интерес к марке. «Чтобы самим сделать детскую марку национального масштаба с нуля в сегменте мороженого, нужно вложить несколько миллионов долларов», – говорит Траценко из «Русского холода». Чтобы избежать этих трат, его компания и решила приобрести права на уже раскрученных персонажей.

Компания «Ланч» рассматривала возможность приобретения прав на персонажей мультфильма «Алеша Попович и Тугарин Змей», но это полнометражный фильм, а узнаваемость его персонажей значительно снижается после проката. Смешарики же постоянно в телеэфире, у сериала много персонажей, что удобно для долгосрочной ресторанной программы.

Практически одновременно со «Смешариками» появился другой мультипликационный персонаж, задуманный как зонтичный бренд для потребительских товаров, – белый медвежонок Элька. Его создали в 2003 г. в группе компаний «Элизиум», которая производила пластиковую упаковку для кондитерских изделий.

Сериал «Волшебные холмы» тоже показывали по РТР в передаче «Спокойной ночи, малыши!» через день со «Смешариками». Создатели сериала о белом медвежонке стратегию развития торговой марки не просчитали до конца. Как признает директор «Элизиума» Михаил Энтин, бренд «Медвежонок Элька» пока не добился такого же лицензионного успеха, как «Смешарики». Выпуск товаров под этой маркой пока еще только в планах. Однако Энтин говорит, что рассчитывает зарабатывать на роялти с производителей, которые захотят воспользоваться его зонтичным брендом. По узнаваемости этот персонаж тоже сильно отстает от круглых зверят: в рейтинге популярности мультипликационных персонажей («Комкон», второе полугодие 2006 г.) его нет вообще.

Производители признаются, что их привлекает и эффект синергии при использовании бренда в разных сегментах рынка детских товаров. По словам Траценко, «Мармелад Медиа» много вкладывает в повышение узнаваемости Смешариков и это большой плюс для производителей.

Ни один из российских мультипликационных брендов не приближается к Смешарикам. Конкуренцию им могли бы составить персонажи писателя Эдуарда Успенского – Крокодил Гена, Чебурашка и герои «Простоквашино»: продукцию под этими брендами производят несколько крупных компаний, в том числе «Альтер Вест» и «Юнимилк». Только «Альтер Вест», по собственной оценке, продает этих товаров более чем на \$ 10 млн. Однако Успенский от многих партнеров получал разовые платежи, а не роялти. Писатель мог бы получать гораздо больше за свои

торговые марки – при правильной организации лицензионной политики, считает

Роман Федотов из агентства «Игропром».

Так, компанией Disney в 2007 г. в России было продано товаров под ее марками на сумму от \$ 200 млн до \$ 500 млн. Мировой оборот товаров, выпущенных по

соглашению с Disney, в 2007 г. составил \$ 25 млрд. Disney предоставляет право использования своих марок и персонажей только для рекламы здоровых продуктов. Производителям макарон, готовых супов, хлебобулочных изделий и сыра, желающим получить право на марки Disney, компания рекомендует оздоровить состав продуктов, а кондитерам – продавать продукцию в мини-упаковках, чтобы ограничить ее потребление.

По данным Международной ассоциации по продвижению лицензированной продукции (International Licensing Industry Merchandisers' Association), общий оборот лицензионных платежей в США составил \$ 5,9 млрд, из них 44 % пришлось на роялти за право использования изображения вымышленных персонажей, 18 % – на платежи, связанные с названиями компаний и персонажей, и по 14 % – на платежи за использование образов из мира спорта и моды.

1. Каковы особенности проекта по продвижению марки «Смешарики» для раскрутки бренда на рынке детских товаров?

2. Назовите инструменты бренд-билдинга, описанные в ситуации.

3. Какие ошибки в продвижении марки делали владельцы других мультипликационных брендов?

4. Какие конкурентные преимущества получают производители товаров и услуг при использовании бренда «Смешарики»?

5. Какие опасности существуют для бренда «Смешарики» в будущем?

23. Проанализировав статью, ответьте на вопросы

Награда за воздержание

На потребительском рынке – оживление. Однако этот всплеск связан с сезонностью и выходом на рынок отложенного спроса, поэтому поводов для пересмотра антикризисных стратегий у производителей пока нет.

Считается, что по мере роста доходов люди сначала наедаются, потом покупают одежду-обувь, потом автомобиль, квартиру, мебель и т. д. Но динамика после-кризисного спроса меняет эту картину мира: сегодняшний российский покупатель сохраняет умеренное ежедневное потребление продовольствия и тратит все свои запасы на отложенные во время кризиса покупки одежды, обуви, автомобилей, а то и недвижимости. Этот факт прекрасно коррелирует с динамикой цен на товары

потребительского сектора. Так, цены на продовольствие в связи с последствиями засухи в последние месяцы резко выросли, и потребители отвечают на это сдержанностью в покупках. В то же время на

непродовольственные товары цены остаются стабильными, что и сказывается на активной динамике спроса.

Столь строгая зависимость спроса от цен была характерна для всего кризисного периода. Сейчас потребление в целом выросло, но раскупается прежде всего самый дешевый товар. Многие компании, занимающиеся продажей дешёвых автомобилей, мебели, квартир, говорят о недостатке предложения и наличии очередей. Компании-производители спешно перестраивают бизнес в пользу дешевого ассортимента. Спрос очень эластичен по цене: малейшее ее повышение приводит к заметному оттоку покупателей. Пример тому – московский квартирный рынок или тот же рынок продовольствия.

С начала 2010 года многим участникам продовольственного рынка казалось, что потребительский спрос возвращается к докризисному уровню. Компании говорили, что почувствовали оживление продаж сразу после окончания январских каникул. Особенно хорошо дела шли в предпраздничные дни – в феврале, марте, мае, когда население традиционно закупает много продуктов питания. Ожидания компаний были самыми радужными, и некоторые предрекали, что уже осенью выйдут на докризисные объемы продаж.

Однако летом ситуация изменилась. «В начале года была иллюзия, что скоро все восстановится, но последние четыре месяца рост розничных продаж снова замедлился. Мы это видим по своим исследованиям», – отмечает президент компании РОМИР Андрей Милехин. Он считает, что сегодня сохраняются тенденции, появившиеся с началом кризиса: высокодоходные слои населения в отношении продуктов питания почти не изменили свой тип потребления, средний класс по-прежнему покупает только самое необходимое, а люди с низкими доходами и сельские жители до 40 % продовольственной корзины собирают на своих огородах.

Компании-переработчики же уверены, что дальнейшее неизбежное повышение цен приведет к сокращению потребительского спроса, который только начинает восстанавливаться. В настоящее время большинство компаний отмечает, что их продажи если и растут, то в стоимостном выражении. «В сентябре-октябре 2010 года мы вернулись на уровень продаж 2008 года, – говорит председатель совета директоров компании «ПомидорПром» Максим Протасов. – Однако продажи восстановились в денежном, но не в натуральном выражении».

О желании повысить цены объявляют многие. «Мы планируем увеличить стоимость нашей продукции, хотя пока пытаемся различными способами удерживать цены, – говорит генеральный директор компании «Императорский чай» Александр Егоров. – Сейчас идет восстановление рынка, и повышать цены не лучшая идея, но иначе нельзя, потому что не только в нашей стране, но и на мировых рынках стоимость сырья растет, затраты на упаковку и логистику постоянно увеличиваются». По его мнению, в основном компании будут повышать цены в конце этого года или в начале следующего – в традиционное время роста цен.

Наилучшую динамику спроса демонстрируют мясная и рыбная отрасли,

поскольку в течение осени 2010 года роста цен здесь не наблюдалось. На мясном рынке поголовье скота осенью сокращается, а предложение мяса, соответственно, увеличивается. Сегодня при относительно низких ценах спрос на мясо остается довольно высоким. По мнению президента Мясного союза России Мушега Мамиконяна, спрос начал расти и на колбасные изделия, чего не было уже многие годы. Это дало предприятиям возможность увеличить производство колбас и полуфабрикатов. В целом, если в 2009 году на мясном рынке наблюдался нулевой рост спроса, то в 2010 году совокупный рост потребления составит около 7 % – это очень неплохой показатель.

Рыбная отрасль тоже демонстрирует позитивные результаты: по данным Росстата, с начала года общий вылов рыбы увеличился на 6,5 %, а импорт – на 9 %. «Спрос на рыбу традиционно растет осенью, цены на нее в этом году почти не росли, поэтому покупательский спрос увеличивается», – комментирует руководитель инвестиционно-аналитической группы ГК «Хладопродукт» Тимур Митупов. Он обращает внимание, что среди основных продуктов питания по росту цен рыба находится на последнем месте.

Розничные сети надеются на повышение покупательской активности. «Мы замечаем оживление спроса, но пока лишь в крупных городах, – рассуждает исполнительный директор Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ) Илья Белоновский. – Потребители стали возвращаться в супермаркеты. Торговые сети снова открывают магазины, развиваются в регионах. Но в основном торговля находится в состоянии ожидания». По прогнозам г-на Белоновского, если все будет развиваться как сейчас, то докризисный уровень продаж восстановится не раньше середины или конца 2011 года.

В розничных сетях сегодня нет ажиотажа, даже в дискаунтерах и гипермаркетах. «Потребительский бум еще не начался, мы не видим серьезных признаков того, что кризисная ментальность исчерпана», – говорит главный исполнительный директор компании X5 Retail Group Лев Хасис. «Спрос находится в пределах сезонности. Кризис еще не закончился, – вторит коллеге директор центрального офиса закупок компании «Ашан Россия» Эмин Рустамов. – По сравнению с докризисным периодом количество товаров в корзине сократилось, а размер среднего чека остался практически на прежнем уровне».

Ритейлеры отмечают изменение вкусов потребителей. Люди стали внимательнее и обдуманнее относиться к своим ежедневным тратам, выбирать более выгодные места для совершения покупок с точки зрения соотношения цен, качества продукции и сервиса. Они прекратили потреблять некоторые товары, а в других категориях стали покупать товары более дешевые. При этом в отдельных категориях их предпочтения не изменились – например, это касается детского питания.

Рост цен в условиях нестабильного спроса, о котором говорят поставщики продукции, является довольно болезненным для сетей. «Покупательские настроения начали улучшаться – мы это видим по увеличению среднего чека, по активности самих потребителей. Но нас тревожит рост цен, – говорит президент компании «Дикси» Илья Якуб-сон. – Осеннее подорожание коснулось самых важных продуктов, от которых отказаться нельзя: картофель, молоко, овощи и фрукты. Если бы все не так быстро дорожало, то настроение у потребителя было бы более позитивное».

Таким образом, в продовольственном секторе спрос хоть и начинает восстанавливаться, но в первую очередь в денежном выражении. К сожалению, в основном участники продовольственного рынка – переработчики и розница – существуют обособленно и не могут совместными усилиями выработать единый механизм установления цен и договориться, каким образом можно эффективнее повысить потребительский спрос. По итогам года ситуация со спросом может оказаться вполне приемлемой, но в дальнейшем рост цен неизбежен, а это автоматически означает снижение спроса.

В отличие от продовольственного рынка в сегменте непродовольственных товаров наблюдается заметное оживление спроса – прежде всего на одежду, обувь, косметику и отчасти на мебель. Заметим, что на всех этих рынках не было повышения цен, что отразилось на покупательском поведении.

Рынки одежды и обуви выросли почти на 15–20 % по сравнению с осенью прошлого года и уже вышли на предкризисный уровень 2008–г. «Мы увеличили продажи на 20 процентов – ровно на столько, на сколько просели в продажах год назад», – говорит Александр Фридман, вице-президент одежной сети Savage. Увеличились и продажи обуви. «До 2008 года объем потребления обуви в России составлял в среднем 2,8 пары в год, – говорит директор ГК «Обувь России» Антон Титов. – В кризис эта цифра уменьшилась в половину. Сегодня она опять вернулась к показателю 2,8 пары». Генеральный директор обувной компании «Ральф Рингер» Андрей Бережной также говорит о 10–15-процентном росте продаж.

Восстанавливаются и продажи других товаров. Например, рынок косметики сегодня показывает динамику в 10–13 % – в основном из-за роста доли сегмента прямых продаж. Участники рынка бытовой техники и электроники, а также магазины мобильной связи отмечают позитивную динамику спроса, который еще не восстановился к докризисному уровню, но уже превысил прошлогодний. Компании отмечают рост объемов продаж в натуральном выражении. «В нашем секторе средняя цена телефона или аксессуара уменьшилась. В денежном выражении рынок за год увеличился на 13 процентов, а в натуральном – на 24», – рассказывает президент компании «Евросеть» Александр Малис. «Продажи мелкой бытовой техники показали негативную динамику в стоимостном выражении, сохранив при этом позитивную в натуральном», –

подтверждает совладелец сети магазинов «Эксперт» Кирилл Новиков-Глушков. Летом из-за жары многие компании, торгующие техникой, отмечали ажиотажный спрос на кондиционеры, вентиляторы и холодильники. Осенью спрос на подобные товары спал, но происходит сезонное увеличение продаж, например, телевизоров и крупной бытовой техники.

На 10–15 % вырос этой осенью по сравнению с аналогичным периодом прошлого года ресторанный рынок. «Количество посещений ресторанов сегодня даже превышает то, что было до кризиса, – рассказывает Михаил Зельман, генеральный управляющий компанией «Арпиком», – а вот стоимость чека пока чуть ниже, но это компенсируется большим потоком гостей».

Важная деталь: помимо динамики в некоторых отраслях, восстанавливается и структура спроса. В кризис спрос резко сместился в сторону более дешевого продукта. Так, например, средний и средневерхний сегмент одежного рынка сократился в кризис на 50 %, в то время как падение в масс-маркете не превысило 10 %, а у некоторых компаний его не было вовсе. Практически сошли на нет импульсные покупки, составлявшие до кризиса едва ли не треть всех продаж одежды и около четверти продаж обуви. «Россияне стали приобретать одежду жестко целевым образом, – говорит Василий Гущин, генеральный директор компании «Мега». – Не так, как привыкли в предыдущие годы – заранее, готовясь к очередной смене сезонов, а только с появлением потребности. Надвинулись холода – выросли продажи пуховиков, наступила оттепель – увеличились продажи парок».

Безусловно, стремление экономить сохраняется и сейчас, но, по словам игроков, потребительское поведение начинает меняться – россияне не боятся импульсных покупок. «Покупатели, запланировавшие приобрести у нас, например, пуховик, берут еще и свитер, – рассказывает Александр Фридман. – Рациональное потребление, возникшее во время кризиса, никогда так не укоренится в России, как в Европе. Оно никогда не будет образом жизни для нас – только диетой, в лучшем случае».

На одежном рынке уже пытаются использовать отход россиян от рационализма. «В прошлом году наши кол-лекции были полностью подчинены идее функциональности, – продолжает Фридман, – однако в этом году мы предложили покупателям более модный продукт – одежду в ярких, жизнерадостных цветах

и в разнообразных силуэтах, с использованием натурального меха, почти исчезнувшего у европейских моделей».

Потихоньку потребительские компании стремятся расширять бизнес, а зачастую и вернуться к экспансии, прерванной в кризис. Российские одежные и обувные сети: Sela, Savage, Melon Fashion Group, Finn Flare, Glance, «Ральф Рингер» – сегодня активно открывают новые магазины по всей стране, причем как в крупных городах, так и в относительно небольших населенных пунктах. При этом, по словам Ксении Рясковой,

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 Гуцин. – Россияне стремятся сегодня наградить себя за длительное «воздержание». Кроме того, к осени 2010 года истекли сроки амортизации одежды и обуви, купленной в благополучном 2008 году, и россиянам сегодня попросту необходимо обновить гардероб». Наконец, росту продаж способствует и более зрелая маркетинговая политика компаний, разработанная еще в кризис: участвовавшие распродажи и промоакции.

Игроки уверены: нынешний всплеск спроса закончится к середине зимы, а то и ранее. «Несмотря на то что рынок труда оживился этой весной, увеличения зарплат нет. Платежеспособность населения – основной фактор роста потребления – пока в России остается достаточно низкой», – отмечает Александр Фридман. «Россияне вышли на стабильный уровень потребления, соответствующий уровню

2008 года, но не более того, – уверен Антон Титов. – Едва ли этот уровень существенно изменится в ближайшие годы. Хотя расти есть куда. Например, в Европе потребление обуви составляет в среднем пять пар в год, а у нас – в два раза меньше, несмотря на то что в России гораздо больше стимулов для более частых покупок: ярко выраженная сезонность, трудный климат».

Очевидно, что в ближайшие годы драйвером потребительского рынка будет не рост покупок, а работа компаний над эффективностью, начатая в кризис. Игроки говорят, что им по-прежнему приходится инвестировать в маркетинг – изучать спрос и выпускать более целевые продукты. «Главное – безупречно наладить все технологии бизнеса, создавая качественный ассортимент с наименьшими издержками. Для этого наша компания, например, запускает на днях строительство логистического комплекса, который позволит снабжать наши рестораны свежими продуктами», – говорит Михаил Зельман. «Мы будем наращивать инвестиции в продукт, – вторит ему Антон Титов, – мы стали выводить больше новинок. Более того, вывели на рынок осенне-зимнюю коллекцию в августе, а не в октябре, как обычно, что обеспечило нам приток новых покупателей».

1. Как кризис повлиял на потребительское мышление?

2. Какие инструменты коммуникаций используют производители продовольственных и иных товаров, чтобы снизить возникшие риски?

3. Почему ритейлеры не рассчитывают на возвращение потребительского спроса к докризисным показателям в ближайшем будущем? Что является основными преградами для роста объема продаж в текущий период?

24. Ознакомьтесь с материалом кейса

X5 Retail Group N.V.

X5 Retail Group N.V. – крупнейшая в России розничная компания по объемам продаж. Компания использует мультиформатный подход, развивая сразу три сети магазинов: дискаунтеры, супермаркеты и гипермаркеты. Выбранная стратегия позволяет отвечать требованиям самых широких слоев населения России и создавать уникальные предложения для каждого покупателя. Стратегическая задача бизнеса компании – стать основным консолидатором российского рынка продуктового ритейла, абсолютным лидером розничной торговли России, способным на равных конкурировать с ведущими международными сетями.

X5 Retail Group N.V. – компания № 1 на рынке розничной торговли России с объемом продаж более 10 млрд долл.

На 30 сентября 2010 г. под управлением компании находилось 1 630 магазинов с расположением в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах европейской части России, на Урале и на Украине. Мультиформатная сеть компании включает в себя 1 232 магазина «Пятерочка» формата «мягкий дискаунтер», 289 супермаркетов «Перекресток», 65 гипермаркетов «Карусель», а также 44 магазина у дома.

На 30 сентября 2010 г. число франчайзинговых магазинов на территории России составляло 632.

Компания образовалась 18 мая 2006 года путем слияния сетей «Пятерочка» и «Перекресток» с целью создания ведущей мультиформатной компании на рынке продуктовой розничной торговли России. 26 июня 2008 г. X5 завершила сделку по приобретению сети гипермаркетов «Карусель», тем самым значительно укрепив свои позиции в формате гипермаркета и дав мощный импульс для развития X5 в целом.

Акционерами X5, в том числе, являются Альфа-групп – 47,9 %, основатели «Пятерочки» – 23,1 %, менеджмент компании – 1,9 %.

Магазины эконом-класса «Пятерочка» расположены в шаговой доступности от жилых домов, работают 7 дней в неделю с 9.00 часов утра до 11.00 часов вечера, предлагают около 3 000 наименований товаров по самым низким ценам на рынке. Средняя торговая площадь магазина составляет около 600 кв.м.

Супермаркет «Перекресток» представлен в трех подформатах: «Перекресток» («синий») с высоким уровнем обслуживания и условиями для комфортной быстрой покупки вблизи дома или по дороге, супермаркет премиум-класса «Зеленый Перекресток», где к товарам повседневного

спроса добавлены лучшие деликатесы со всех концов света, и магазины у дома «Перекресток Экспресс» (франчайзинговая сеть).

Торговая площадь магазинов «Перекресток» и «Зеленый Перекресток» – 600–2000 кв.м., ассортимент – до 16 000 наименований. Торговая площадь магазинов «Перекресток Экспресс» – 200–500 кв.м., ассортимент – до 6 000 наименований.

Гипермаркеты «Карусель» – это магазины с широким ассортиментом продовольственных и непродовольственных товаров для дома и семьи по привлекательным ценам. «Карусель» предлагает самые низкие цены на базовые продукты, а также уникальные предложения держателям карт. Торговая площадь гипермаркетов: от 4 000 до 10 000 кв.м., а ассортимент – от 30 000 до 50 000 наименований.

Во всех супермаркетах «Перекресток» и гипермаркетах «Карусель» действуют бонусно-накопительные программы «Клуб Перекресток» и «Волшебная карта», позволяющие покупателю получать и накапливать бонусные баллы при совершении покупок, а затем их тратить, приобретая любые товары. На 1 сентября 2010 года в программах участвовали около 2 млн человек.

Обсудите с однокурсниками, о каких видах деловых коммуникаций идет речь в данной статье.

25. Ознакомьтесь с материалом «Железнодорожные «короли» России» и ответьте на вопросы.

История становления железнодорожных «королей» связана с драматической историей строительства железных дорог в пореформенной России XIX в.

Поскольку бездорожье в России – бич для народного хозяйства, то железнодорожный вопрос был одним из самых острых в стране. В 1855 г. в России насчитывалось всего 987 км железных дорог. В период подготовки аграрно-крестьянской реформы 1861 г. царское правительство объявило о необходимости создания в России широкой сети частных железных дорог, в том числе с привлечением иностранного капитала. В 1857 г. был издан императорский указ об организации Главного общества российских железных дорог для постройки и эксплуатации первой сети русских железных дорог общей длиной около 4 тыс. км. Правительство гарантировало 5 % дохода на акции Главного общества на сумму в 100 млн рублей. Главным инвестором выступал И. Перейра – глава парижского банка «Креди Мобилье», делец, занимавшийся спекулятивной учредительской деятельностью в международном масштабе. Крупными акционерами Главного общества выступали миллионеры-откупщики Д.Е. Бенардаки, В.А. Кокорев, видные царские сановники, такие как князь В.Ф. Орлов, граф Э.Г. Баранов, князь Н.Б. Юсупов, члены императорской фамилии и сам Александр II (владелец 1200 акций). Однако надежды царского правительства на привлечение иностранного капитала в русское железнодорожное строительство не оправдались. Все акции Главного общества были размещены в России. Обогатившись на спекулятивной

биржевой игре с акциями, участники Совета управления Главного общества полностью устранились от руководства непосредственно строительством железных дорог. К концу 1862 г. были выстроены только две магистрали – Петербурго-Варшавская и Московско-Нижегородская железные дороги, при этом их строительная стоимость почти на 57 % превысила утвержденные сметные расценки, и Совет управления стал требовать новых субсидий из казны, в связи с чем правительство вынуждено было взять под контроль деятельность Главного общества. В конце концов банкиры-учредители Главного общества выехали из России с большими премиями, бросив дело неоконченным, обремененным судебными процессами и огромным долгом (80 млн рублей). Крайне неудачными оказались попытки новых железнодорожных обществ приступить к постройке частных железных дорог, большинство из них обанкротилось и отказалось от концессий. Как отмечало Министерство путей сообщения, с 1865 г. прилив частных капиталов в железнодорожное строительство совершенно прекратился. Малоэффективным оказалось и возобновленное казенное железнодорожное строительство.

С 1866 по 1870 гг. выдача железнодорожных концессий на постройку частных железных дорог осуществлялась Министерством финансов, где была разработана целая система льготного страхования доходов по железнодорожным ценным бумагам.

В 1867 г. был создан специальный (обособленный от государственного бюджета) миллиардный «Железнодорожный фонд» для финансирования железнодорожного строительства. Из фонда концессионерам и подрядчикам выдавались всевозможные денежные ссуды, субсидии, премии, акционерам выплачивались гарантированные доходы по акциям, фактически оплачивались заказы иностранным фирмам за рельсы и подвижной состав, а также казенные и частные заказы на русских транспортных и металлургических заводах.

Этот период в железнодорожном строительстве получил название «концессионной горячки». Он был связан с широкой полосой железнодорожного и банковского грюндерства и спекулятивной биржевой игрой. Железнодорожные концессионеры и связанные с ними разного рода дельцы из числа высшей чиновной бюрократии наживали в короткий срок колоссальные доходы.

В период «концессионной горячки» железнодорожным предпринимателям на длительное время была предоставлена широкая свобода, доходящая до бесконтрольности, во всех сферах действия при постройке и эксплуатации частных железных дорог. Казна, гарантируя доходы по железнодорожным капиталам, ежегодно терпела многомиллионные убытки, а концессионеры и акционеры частных железных дорог получали многомиллионные прибыли.

К концу концессионного периода российская железнодорожная сеть возросла в 15 раз, достигнув 23 тыс. км. Однако в техническом отношении

железные дороги были выстроены неудовлетворительно и стоили государству почти вдвое дороже, чем лучшие магистрали Германии.

В годы «концессионной горячки» в России появилась невиданная ранее мощная группа железнодорожных «королей», в руках которых находились ведущие железнодорожные магистрали, коммерческие и крупные предприятия тяжелой промышленности, это были представители нарождавшейся финансовой олигархии эпохи первоначального накопления капитала, которых тогда в обществе называли «плутократами». У них на службе находилась большая армия технической интеллигенции, путейские и строительские инженеры и техники, адвокаты и журналисты, а также чиновники всех рангов, ревностно служившие своим хозяевам за большие вознаграждения.

Начало «концессионной горячки» связано с историей учредительства в 1865 г. общества Рязанско-Козловской железной дороги бывшим чиновником Комитета железных дорог П.Г. фон Дервизом.

Изучение биографий наиболее известных железнодорожных «королей», к которым в первую очередь современники относили П.Г. фон Дервиза, С.С. Полякова, В.А. Кокорева, Л.Л. Кроненберга, позволяет раскрыть особые качества лидеров российских предпринимателей той эпохи. Это были неповторимые личности. Не имея вначале никакого капитала, но зато умело сочетая упорный труд с деловым риском и настойчивостью в достижении своих предпринимательских идей, организаторской хваткой, умением подбирать кадры знающих исполнителей, налаживать надежные связи в «высших сферах», они добились ошеломляющих результатов, при этом не забывая о благотворительности, жертвуя «по-царски» миллионы на развитие народного просвещения, здравоохранения и культуры своего Отечества.

Павел Григорьевич фон Дервиз – выходец из семьи обрусевших мелкопоместных помещиков из служилых немцев, родился 31 января 1826 г. в городе Лебедяни Тамбовской губернии. Учился в английском пансионе в Петербурге, закончил с золотой медалью училище правоведения в 1847 г. В годы Крымской войны служил в Военном ведомстве в Провианстком 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 котируются. 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 поперечная 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 остряти 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 хлебобородными 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 зарубежных 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 предоставило 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 предоставило 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.

**Образовательная автономная некоммерческая
организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____Ю.В.

Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Тренинг предпринимчивости»**

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

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	11
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	13

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

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

Изучение дисциплины «Тренинг предпринимчивости» ориентировано на развитие предпринимчивости обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе во 4 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование инструментов предпринимчивого поведения для самостоятельного управления собственным бизнесом на современном уровне, а также поддержание собственной занятости и управления собственным трудовым ресурсом.

Задачи изучения дисциплины:

- Выявление и развитие предпринимательских склонностей и личностных качеств обучающихся;
- Выявление и развитие предпринимательских способностей обучающихся;
- Уяснение обучающимися места личной профессиональной компетентности в структуре личного трудового ресурса;
- Формирование предпринимчивого подхода к управлению собственным бизнесом;
- Формирование предпринимчивого отношения к окружению в процессе занятия предпринимательской деятельностью;
- Закрепление навыков предпринимчивого управления собой.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
ПК-3. Способен самостоятельно организовать реализацию прикладных исследований, связанных с созданием и выведением на рынок новых продуктов, в том числе инновационных, разработкой стратегии развития продукта на рынке в условиях глобализации	ПК-3	ПК-3.2. Умеет проводить анализ и оценку новых рыночных возможностей; планировать, осуществлять и контролировать выполнение прикладных исследований, связанных с созданием и выведением на рынок новых продуктов; прогнозировать развитие продукта на рынке.	структуру личностных предпосылок успешного занятия предпринимательской деятельностью в конкурентной	применять личностные предпосылки к занятию предпринимательством для самостоятельного решения предпринимательских задач в конкурентной среде, управлять собственным трудовым ресурсом, формировать компетенции, необходимые для успешного занятия предпринимательством, развивать способности, значимые для занятия предпринимательством, применять компетентностный подход при поддержании собственной занятости и управлении собственным трудовым ресурсом	Проводить деятельность в сфере предпринимчивого поведения в бизнесе	<u>Контактная работа</u> Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА	
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра			Из них в форме практической подготовки
Очно-заочная форма											
Тема 1. Склонности и личностные качества, профессионально значимые для занятия предпринимательством							2			17	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения/20
Тема 2. Предпринимательские способности							2			17	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения/20
Тема 3. Предприимчивый подход к управлению собственным бизнесом							1			17	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения/20
Тема 4. Предприимчивое отношение владельцев бизнеса к окружению в предпринимательстве							1			17	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения/20
Тема 5. Предприимчивый подход к управлению персональным трудовым ресурсом в предпринимательстве							1			16	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения/20
Тема 6. Инструменты развития личностных предпосылок к занятию предпринимательством							1			16	

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА	
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки			
Очно-заочная форма												
твом												
Всего:							8			100	100	
Контроль, час											Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	108											
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	3											

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Склонности и личностные качества, профессионально значимые для занятия предпринимательством

Система персональных предпринимательских склонностей и личностных качеств. Структура личного трудового ресурса. Развитие чувства хозяина. Развитие личной конкурентности. Развитие склонности действовать предприимчиво. Тестирование на определение уровня развития предпринимательских склонностей и способностей к занятию предпринимательской деятельностью.

Тема 2. Предпринимательские способности

Развитие организационных способностей. Развитие лидерских способностей. Развитие управленческих способностей. Развитие способности к постоянному проявлению твердости характера, стойкости и упорства в отстаивании своих интересов и интересов своего дела, в том числе в обстановке риска. Развитие личной конкурентоспособности. Развитие способности действовать предприимчиво в интересах своего дела.

Тема 3. Предприимчивый подход к управлению собственным бизнесом.

Личная профессиональная предпринимательская компетентность. Развитие умения удерживать командные высоты в управлении собственным бизнесом, отводить себе соответствующую роль на вершине всей организационной структуры бизнеса. Развитие умения опережать окружение в выдвижении инициатив и в исправлении ошибок, в том числе допущенных самостоятельно. Формирование способности сочетать выполнение рутинных мероприятий с инициированием инноваций. Развитие восприимчивости к инновациям и стремление к лидерству в этой области. Развитие умения превращения творчества и новаций в часть повседневной работы. Развитие способности заряжать себя энергией собственных бизнес – идей, направленных на развитие бизнеса и опережение конкурентов. Формирование личной предпринимательской активности и профессионального драйва.

Тема 4. Предприимчивое отношение владельцев бизнеса к окружению в предпринимательстве

Развитие умения использовать интересы и ожидания окружения для целей своего дела. Развитие умения использования личностных свойств других людей в собственных интересах. Развитие умения преобразовывать конкурентные преимущества и недостатки соперников, их профессионально сильных и слабых сторон в собственные конкурентные преимущества. Развитие умения противодействовать чужому воздействию.

Тема 5. Предприимчивый подход к управлению персональным трудовым ресурсом в предпринимательстве

Формирование навыка увязывания совокупности элементов своей рабочей силы. Развитие владения квалифицированно компенсировать недостающие способности, личностные качества, знания и навыки

другими, более развитыми профессиональными свойствами. Способы искоренения вредных наклонностей и привычек. Способы повышения уровня собственной компетентности в занятии предпринимательством.

Тема 6. Инструменты развития личностных предпосылок к занятию предпринимательством

Управление собственной компетентностью. Планирование развития предпринимательских способностей и склонностей. Управление собственными предпринимательскими способностями и склонностями. Контроль и самоконтроль собственных предпринимательских способностей и склонностей.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Тренинг предприимчивости» используются видом учебной работы является тренинг, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя. Лекции по данному курсу не предусмотрены.

Методические указания для обучающихся по выполнению тренингов

Тренинг необходим для того, чтобы, во-первых, студенты вовлекались в учебный процесс посредством выполнения тренинговых упражнений, при выполнении которых у студентов формировались бы определенные группы компетенций, во-вторых, выполнение тренинговых упражнений необходимо для формирования навыков обмена личным опытом, а также оценки коллективного опыта, получаемого в ходе выполнения упражнений.

Тренинги выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступить 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:

а. Выполнение группового тренингового упражнения «Лабиринт»

1. На полу аудитории с помощью бумажного скотча обозначается маршрут. Он представляет собой извилистую тропинку длиной 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.

б. 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.

самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на углубленную и самостоятельную проработку тем, посредством выполнения индивидуальных тренинговых упражнений. В ходе выполнения которых обучающиеся ведут дневник. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Тренинг предпринимчивости» определяется учебным планом.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «Тренинг предпринимчивости» включает в себя:

1. Подготовку к тренингу

1.1. Выполнение индивидуального тренингового упражнения;

1.2. Ведение дневника о ходе выполнения индивидуального тренингового упражнения;

2. Подготовка к зачету с оценкой

2.1. Подготовка презентации с описанием результатов о развитии собственных склонностей, личностных качеств и способностей профессионально значимых для занятия предпринимательством, которые были достигнуты в ходе выполнения индивидуальных и групповых тренинговых упражнений в ходе тренингов, а также самостоятельных индивидуальных тренинговых упражнений.

Пример самостоятельной работы:

Составьте тайм-план на ближайший календарный месяц по искоренению ваших вредных наклонностей и привычек (любой по вашему выбору). В течении этого месяца ведите дневник выполнения тайм-плана.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Склонности и личностные качества, профессионально значимые для занятия предпринимательством</i>	Развитие собственных склонностей и личностных качеств, профессионально значимых для занятия предпринимательством (любое на выбор обучающегося)	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка дневника выполнения самостоятельного тренингового упражнения	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения
<i>Тема 2. Предпринимательские способности</i>	Развитие собственных предпринимательских способностей (любой на выбор обучающегося)	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка дневника выполнения	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
		самостоятельного тренингового упражнения	
<i>Тема 3. Предприимчивый подход к управлению собственным бизнесом</i>	Развитие собственной активности	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка дневника выполнения самостоятельного тренингового упражнения	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения
<i>Тема 4. Предприимчивое отношение владельцев бизнеса к окружению в предпринимательстве</i>	Развитие умения противодействовать чужому воздействию	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка дневника выполнения самостоятельного тренингового упражнения	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения
<i>Тема 5. Предприимчивый подход к управлению персональным трудовым ресурсом в предпринимательстве</i>	Искоренение вредных наклонностей и привычек (любой на выбор обучающегося)	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка дневника выполнения самостоятельного тренингового упражнения	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения
<i>Тема 6. Инструменты развития личностных предпосылок к занятию предпринимательством</i>	Развитие собственных личностных предпосылок к занятию предпринимательством	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка дневника выполнения самостоятельного тренингового упражнения	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом: учебник для высшей школы. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. Глава 4. – Режим доступа: по подписке. — URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851

Дополнительная литература

1. Марченко, И. П. Управление изменениями. Теоретический курс : учебник для вузов / И. П. Марченко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Санкт-Петербург : Лань, 2025. — 516 с. — ISBN 978-5-507-50125-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/440075>
2. Формирование предпринимательских компетенций в образовательном пространстве университета : монография / под редакцией Г. В. Петрук. — Владивосток : ВВГУ, 2022. — 144 с. — ISBN 978-5-9736-0663-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/330686>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Журнал «Эксперт Online»	http://www.expert.ru
2.	Интернет-издание о бизнесе, стартапах, инновациях, маркетинге и технологии	https://vc.ru
3.	Коммерсантъ. Секрет фирмы.	http://www.kommersant.ru/
4.	Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА).	http://rusangels.ru/naba/
5.	Независимое издание о технологиях и бизнесе, организатор мероприятий и создатель сервисов для предпринимателей, инвесторов и корпораций.	https://rb.ru
6.	Журнал «Современная конкуренция»	http://moderncompetition.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

и информационные справочные системы

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логинком (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тренинг	20 - 11 – дневник заполнен полностью, в ходе выполнения задания обучающемуся удалось достигнуть планируемых результатов; 10 - 6 – дневник заполнен полностью, в ходе выполнения задания обучающемуся частично удалось достигнуть планируемых результатов; 5 - 1 – дневник заполнен полностью, в ходе выполнения задания обучающемуся не удалось достигнуть планируемых результатов; 0 – дневник не заполнен.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к тренингам:

Тренинг № 1

1. Упражнение «Лабиринт»

На полу обозначается цветной клейкой лентой, чертится мелом, отмечается цепочкой из положенных стульев (или любым другим способом) маршрут. Он представляет собой извилистую тропинку длиной четыре-шесть метров и шириной около метра. Один из пары игроков начинает игру как ведущий, второму завязывают глаза - он ведомый. Его задача - пройти по маршруту и не запутаться в лабиринте. Ведущий дает словесные указания: влево, вправо, два шага в сторону и т.д., по выбору Ведущего игрока. Ему нельзя касаться ведомого руками и как-то, кроме слов, руководить действиями партнера.

После того как ведомый преодолевает маршрут, его результат записывается на доске. Затем в паре участники меняются ролями, и засекается время, за которое второй участник прошел лабиринт. Определяется общее время пары. В конце можно назвать пару-победительницу, ту, которая прошла маршрут в кратчайший срок.

— Итак, все разбились на пары и готовы к игре. Скажите, вы все уверены в своих силах? в надежности партнеров? Бывало ли, что в состоянии напряжения вы теряли над собой контроль и забывали самые простые вещи? Например, все знают, где левая, правая стороны? как двигаться вперед и назад? Покажите, пожалуйста, рукой эти направления! Вы уверены, что даже в сложной ситуации не перепутаете эти понятия? Что ж, прекрасно! Несколько вещей, на которые я хотел бы обратить внимание участников:

- ведущий несет полную ответственность за ведомого. Он четко и вовремя предупреждает его о всех возможных опасностях и преградах;

- просьба ко всем без исключения участникам: запомните, пожалуйста, все свои ощущения, эмоции в двух ролях - ведущего и ведомого;

- задания зрителям: успех зависит и от вас. Соблюдайте тишину, чтобы не мешать контакту между партнерами на площадке. Обратите особое внимание на то, как изменяется у человека, проходящего лабиринт, язык тела и почему это происходит? Походка, спина, руки расскажут вам немало о переживаниях героя. Запомните все эти детали до окончания игры!

«Быть предпринимателем – значит взяться за новое дело» - В.И. Даль.

И. Шумпетер (американский экономист австрийского происхождения) – видел основное назначение предпринимательства в революционировании и реформировании производства путем использования разнообразных возможностей для выпуска новых или старых (но новым способом) товаров, открытия новых источников сырья, рынков сбыта и т.д. По его мнению, предпринимательство – это универсальная общеэкономическая функция, присущая любому обществу

Фридрих фон Хайек понимал предпринимательство как свободу человека, исключаящую его подчинение воле других людей, но, безусловно, соотносящуюся с законами гражданского общества (свобода и уважение закона).

Б.А. Райзберг предпринимательство понимает как мобильность и динамичность, отличающие его от относительно устоявшихся форм и методов экономической деятельности.

Профиль предпринимателя:

Качество	Индикатор проявления качества
Поиск возможностей и инициативность	- видит и использует новые или необычные деловые возможности; - действует до того, как его вынудят к этому обстоятельства
Упорство и настойчивость	- готов к неоднократным усилиям, чтобы преодолеть препятствие; - меняет стратегии, чтобы достичь цели
Готовность к риску	- предпочитает ситуации «вызова» или умеренного риска; - предпринимает действия, чтобы уменьшить риск или контролировать результаты
Ориентация на эффективность и качество	- находит пути делать вещи лучше, дешевле, быстрее; - стремится достигать совершенства, улучшать стандарты эффективности
Вовлеченность в рабочие контакты	- принимает на себя ответственность и идет на личные жертвы для выполнения работы; - берется за дело вместе с работниками или вместо них
Целеустремленность	- ясно выражает цели, имеет долгосрочное видение деловой ситуации; - постоянно ставит и корректирует краткосрочные задачи
Стремление быть информированным	- лично собирает информацию о клиентах, поставщиках, конкурентах; - использует личные и деловые контакты для своей информированности

Систематическое планирование и наблюдение	- планирует, разбивая крупные задачи на подзадачи; - следит за финансовыми показателями и использует их при принятии решений
Способность убеждать и устанавливать связи	- использует осторожные стратегии для влияния и убеждения людей; - использует деловые и личные контакты как средство достижения своих целей
Независимость и самоуверенность	- стремится к независимости от правил и контроля других людей; - полагается лишь на себя перед лицом противостояния и при отсутствии успеха; - верит в свою способность выполнять трудные задачи

Любое занятие в определенной мере является и диагностическим, т.е. участник с помощью ведущего и самостоятельно может проверить себя, свою готовность к предпринимательской деятельности, увидеть и прочувствовать как свои слабые, так и сильные стороны, наметить и выполнить конкретную программу дальнейшего самосовершенствования в данном направлении.

Тренинг № 2

Заявление

«Не действовать, когда проходит время, значит себя погубить» - Афоризм древнего Китая.

«В самом начале работы группы каждый из вас должен написать заявление, где необходимо указать свои основные биографические данные и деловые качества. Это должно быть неформальное представление самого себя. Время на составление такого заявления – 5 минут.

Затем мы объединимся в большой круг и каждый зачитает свое заявление. Остальные в это время будут внимательно слушать, чтобы запомнить «нового сотрудника», т.е. его имя, основные данные, деловые качества, которые указал выступающий.

Затем каждый из вас оформляет визитную карточку, где указывает свое тренинговое имя. При этом вы вправе взять себе любое имя: свое настоящее, игровое, имя реального бизнесмена или политического деятеля и т.п. Имя должно быть написано разборчиво и достаточно крупно. Визитки крепятся на груди. В дальнейшем, мы обращаемся друг к другу только по этим именам».

Рекомендации ведущему:

Вам следует позаботиться о бланках для заявлений и карточках для визиток. Можно нарезать их из плотной бумаги. Также лучше иметь под рукой булавки, ручки, карандаши для участников.

В этом случае, когда несколько участников выберут себе одинаковые имена, ведущий должен посоветовать им найти вариант этого имени, например, Саша, Александр, Шура и т.п., или взять другое игровое имя. Это нужно для целого ряда тренинговых упражнений.

Психологический комментарий:

Это самое начало встреч такого рода тренинговых занятий, поэтому участники должны подумать над представлением себя. Причем именно такое начало, когда человеку приходится сделать краткий анализ своей

жизни. Помогает настроиться на большую и серьезную работу. Участники с первых минут тренинга понимают, что предстоит серия не просто увлекательных встреч, а тренинг деловых качеств.

Тренинг № 3

Правила группы

«Начни, и дело будет сделано» - И. Гетте

«После представлений, сделанных в виде «заявления» каждого из вас, мы примем «правила нашей группы», необходимые для полноценной и качественной работы по проблеме развития предпринимательских качеств. (Правила тренинга смотрите в предыдущем разделе «Лидер»).

Давайте посмотрим, что мы можем принять без изменений, а что есть смысл обсудить, выяснить возможные противоречия и недоразумения. После такого качественного анализа предлагаемых правил мы можем их принять и в дальнейшем руководствоваться или во время общения».

Рекомендации ведущему:

На все вопросы участников вы даете ответы, рассматриваете все предложения об изменении правил или добавлении новых. Во время обсуждения вы должны дать возможность высказаться всем желающим, выслушать все предложения и обстоятельно обсудить их. Ваша задача – разъяснить участникам, что данные правила – это не просто формальные требования, а необходимость, способствующая формированию привычки систематически планировать свою деятельность и наблюдать за изменением ситуации, отработка приемов отслеживания хода работы и анализа показателей результативности своей деятельности.

Затем проводится поименное принятие окончательно согласованного текста правил, которыми и будете руководствоваться вы и группа на протяжении всего тренинга. Правила работы группы записываются на отдельном листе бумаги, который подписывается каждым участником. Лишь после этого участника становится членом группы. Если кого-то из участников эти правила не устраивают, он должен принять решение: признать их и следовать этим правилам или покинуть группу, не начиная занятий. Выбор участник делает самостоятельно, без советов и давления со стороны других членов группы.

Психологический комментарий:

Принятие правил настраивает участников на работу, помогает осознать предстоящий большой, долгий путь, не всегда приятный и легкий.

Тренинг № 4

Зачем я в группе

«Человек – все равно, что кирпич: обжигаясь, он становится твердым» - Б.Шоу.

В начале этого упражнения стулья стоят в центре комнаты по кругу. Количество стульев и участников – одинаковое. Ведущий

обращается к ним: «Для этого упражнения мне нужно несколько человек. Зачем и в чем будет состоять упражнение, я скажу позже. А теперь желающих прошу войти в круг и сесть на стулья». Кто сделал первый шаг (3-5 человек), вошел в круг и сел на любой свободный стул, они получают максимальный балл – 5 баллов.

Все остальные участники должны по очереди доказать свою полезность группе. Для этого каждый, войдя в круг, должен ответить на вопрос: «Чем я могу быть полезен группе?» Участники, находящиеся в круге, оценивают ответ на вопрос, используя 5-тибалльную шкалу, простым большинством голосов. Тот, кто получил 1-5 баллов, садится на любой свободный стул, а кто – 0 баллов – имеет право повторить попытку. Если и со второй попытки у него не получилось, группа не увидела его «полезности», человек становится лишь кандидатом в члены группы и сидит за пределами общего круга. Он имеет право в любой момент (когда почувствует внутреннюю готовность) повторить попытку – войти в общий круг, ответив на тот же самый вопрос.

Система оценки: от 0 до 5 баллов. Все, получившие от 1 до 5 баллов, сразу записывают свой результат в ведомость учета результатов работы.

Рекомендации ведущему:

После этого и практически всех других упражнений и заданий вы начинаете работу в режиме рефлексии, т.е. осмысление того, что произошло, и позиций и действий каждого участника. Сначала вы сами задаете всей группе наводящие вопросы: «Что произошло во время упражнения?», «Что мешало тебе сделать шаг первым?», «Почему ты не смог убедить группу в своей полезности?».

«В чем причина? Тебе не хватает слов, смелости, смущает присутствие кого-то из группы, слишком пристальное внимание со стороны группы? Что еще? Если у тебя все получилось, хорошо! Но что тебе помогло сделать первый шаг? Смог бы ты еще раз убедить группу? А в другой ситуации ты мог бы поступить так же? Какие аргументы ты еще можешь привести? Подумай».

Главное – настроить группу на постоянную работу по осмыслению происходящего на занятиях, на анализ ситуации, действий членов группы и своих собственных. «Почему? Как можно сделать более эффективно? Что мешает продуктивной работе?». В ходе групповой рефлексии нужно давать высказаться всем желающим участникам. Заставлять нельзя, торопить тоже не следует.

Психологический комментарий:

Одной из отличительной особенностей делового человека является умение четко и конкретно формулировать цель в зависимости от ситуации и с учетом перспективы. Упражнение решает именно эту задачу – научить членов группы самостоятельно четко и конкретно формулировать свои цели на период тренинга.

Тренинг № 5

Хозяин

«Смелым помогает судьба» - Теренций

«Предприниматель – хозяин своего дела! Вы готовы продемонстрировать и аргументировать это? Тогда сделайте так, чтобы все участники почувствовали, что вы здесь хозяин. Именно вы здесь и теперь! Итак, ваши действия. Что вы сделаете или скажете, решать вам. Но условие одно – все остальные должны почувствовать в вас хозяина ситуации. Это может проявиться и в интонации вашего голоса, и в позе, которую вы принимаете во время обращения к аудитории. Это может быть какой-то особый поступок, которым вы продемонстрируете свой хозяйский подход. Итак, вам несколько минут на размышление, внутренний настрой на ситуацию, и кто готов первым сделать это, приглашается в центр комнаты».

Рекомендации ведущему:

Участники по очереди (по мере психологической готовности) выступают в роли «хозяина» ситуации. Группа оценивает действия каждого участника по шкале – от 0 до 3 баллов. Если участник получает 0, то после всех он имеет право выступить еще раз.

Еще раз подчеркнем, что участие в упражнениях добровольное. Но если член группы не принимает участия в упражнении, он штрафуются, т.е. записывает в свою ведомость 2 штрафных балла.

Психологический комментарий:

Это упражнение – своеобразный тест на готовность рискнуть, сделать шаг навстречу себе, преодолеть самого себя, свой страх, внутреннюю неуверенность. Многим участникам оно дается с большим трудом, поэтому его можно повторить на следующих занятиях.

Если в упражнении с первой попытки приняло участие меньше половины группы, то следует обсудить возможные причины страха перед этим заданием. Постарайтесь выяснить, что было основной преградой, что вызывало максимальные затруднения.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними;	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

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	выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50-69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Перечислите несколько личностных качеств, профессионально значимых для предпринимателя.
2. Перечислите несколько склонностей, профессионально значимых для предпринимателя.
3. Что определяет качество персонального трудового ресурса предпринимателя?
4. Что такое профессионально значимые способности?
5. Что такое чувство хозяина?
6. Перечислите специальные личностные предпосылки успешного участия людей в предпринимательской деятельности на профессиональной основе.
7. Что означает понятие «Склонность действовать предприимчиво»?
8. Что означает понятие «Предприимчивость»?
9. Перечислите элементы предприимчивости, которые являются ядром совокупности личностных качеств и наклонностей, составляющих группу специальных личностных предпосылок успешного участия людей в предпринимательстве на профессиональной основе.
10. Дайте определение понятию «Предпринимательская ментальность»
11. Дайте определение понятию «Личная конкурентность»
12. Перечислите элементы личной конкурентности, которые являются ядром совокупности личностных качеств и наклонностей, составляющих группу специальных личностных предпосылок успешного участия людей в предпринимательстве на профессиональной основе.
13. Дайте определение понятию «Конкурентный дух»
14. Дайте определение понятию «Конкурентный образ мышления»
15. Ответьте на вопрос: «Какие способности людей являются предпринимательскими?»

16. Перечислите ключевые предпринимательские способности.
17. Дайте определение понятию «Личная конкурентоспособность»
18. Перечислите наиболее профессионально значимые способности для занятия предпринимательской деятельностью.
19. Дайте определение понятию «Лидерские способности»
20. Дайте определение понятию «Организационные способности»
21. Дайте определение понятию «Управленческие (административные) способности».
22. Перечислите способности, содействующие постоянному личному вдохновению предпринимателей
23. Дайте определение понятию «Личная конкурентоспособность»
24. Перечислите части способности действовать предприимчиво в интересах своего дела
25. Перечислите основные специальные знания и умения необходимые для работы в профессии предпринимателя на стадии текущего ведения собственного бизнеса.

Задания 2-го типа

1. Изучите предложенный кейс №1 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
2. Изучите предложенный кейс №2 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
3. Изучите предложенный кейс №3 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
4. Изучите предложенный кейс №4 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
5. Изучите предложенный кейс №5 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
6. Изучите предложенный кейс №6 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
7. Изучите предложенный кейс №7 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
8. Изучите предложенный кейс №8 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
9. Изучите предложенный кейс №9 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
10. Изучите предложенный кейс №10 и дайте ответ на вопрос «Какие

25. Изучите предложенный кейс №25 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации

предложенного кейса?»

Задания 3-го типа - представленное задние индивидуально для каждого обучающегося по объекту исследования.

1. Проведите презентацию с описанием результатов о развитии собственных склонностей, личностных качеств и способностей профессионально значимых для занятия предпринимательством, которые были достигнуты в ходе выполнения индивидуальных и групповых тренинговых упражнений в ходе тренингов, а также самостоятельных индивидуальных тренинговых упражнений.

Кейсы для задания 2-го типа

Кейс №1

История одного стартапа: The Dollar Shave Club



Лидер мирового рынка потребительских товаров Unilever объявил о покупке Dollar Shave Club за \$1 000 000 000. Что же обусловило успех этого небольшого стартапа по доставке бритвенных станков? Рассмотрим составляющие их формулы успеха.

Продукт = решение проблемы

В первую очередь, важно упомянуть о том то, что Dollar Shave Club решает реальную проблему своих клиентов с помощью собственного оригинального продукта.

Выступая против новомодных бритв со множеством «примочек», они создали простой, но выполняющий свою основную функцию, качественный продукт.

«Вам действительно нужна бритва с вибрирующей ручкой, фонариком, скребком и десятком лезвий? У вашего деда было всего одно лезвие...и полиомиелит.»

Благодаря этой формуле и в то же время будучи сфокусированными на решении конкретной проблемы, Dollar Shave Club имеет на сегодняшний день более 1 700 000 подписчиков, а прогнозируемые доходы от продаж в этом году составляют \$200 000 000.

Качественный контент-маркетинг

Привет! Я Майк, основатель DollarShaveClub.com. Что такое DollarShaveClub.com? Ну, за \$1 в месяц мы доставляем высококачественные бритвы прямо к вашей двери.

Да, \$1! Хороши ли наши лезвия? Нет, наши лезвия просто великолепны!

Каждая бритва снабжена лезвием из нержавеющей стали, увлажняющей полоской с Алоэ Вера и поворотной головкой. Она настолько нежная, что подойдет даже ребенку.

Вам нравится тратить \$20 в месяц на брендовые бритвы? \$19 уходят Роджеру Федереру.

Вы действительно считаете, что вашей бритве нужна вибрирующая ручка, фонарик, скребок и 10 лезвий? У вашего деда было всего одно лезвие...и полиомиелит.

Хватит 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.

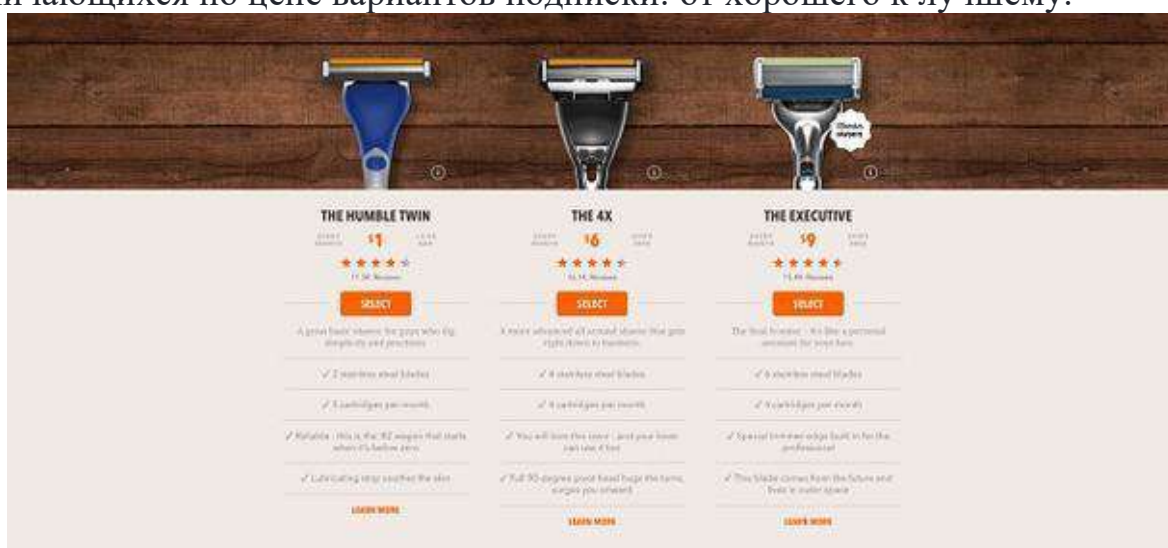
Что интересно, основатель Майк Дубин не любит использовать термин Subscription Business (подписная бизнес-модель) по отношению к

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 Datto), 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 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, равнодушных 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.

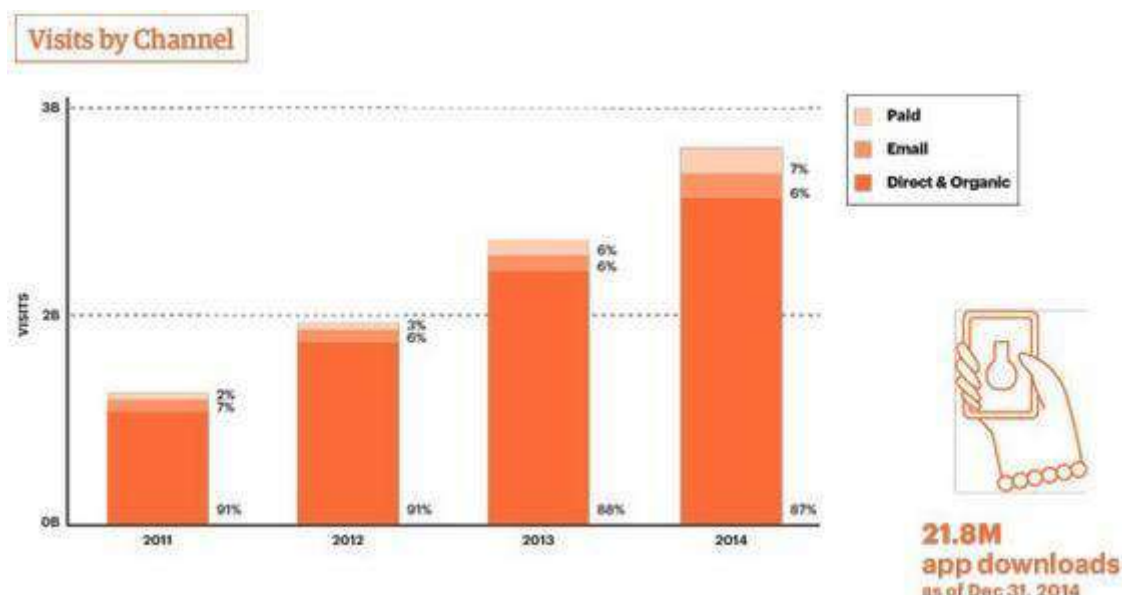
«Рекрутированные» продавцы направляли своих постоянных клиентов на сайт Etsy, обеспечивая дополнительный приток покупателей.

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.

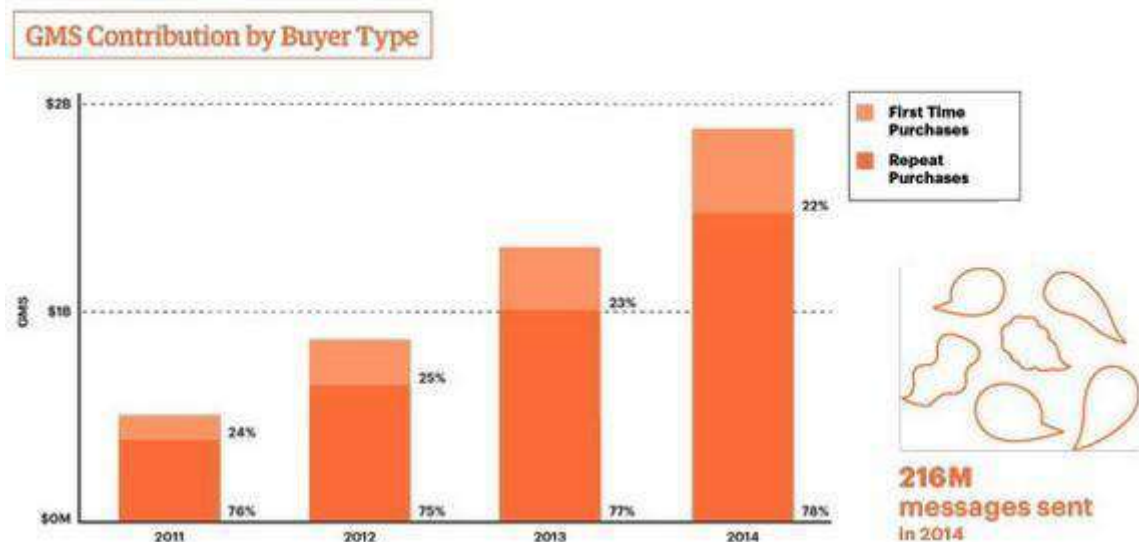
Что привлекало продавцов на Etsy?

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 мериллом 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.

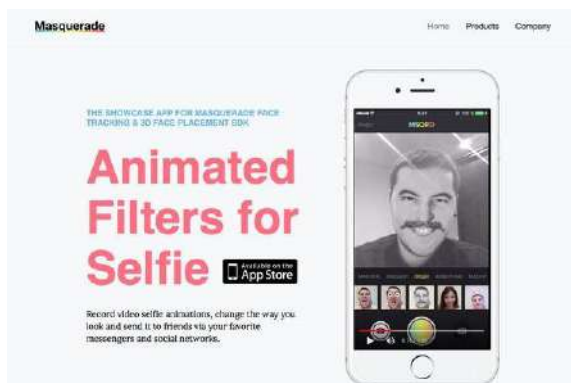
Кейс №4

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 Lookserу 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

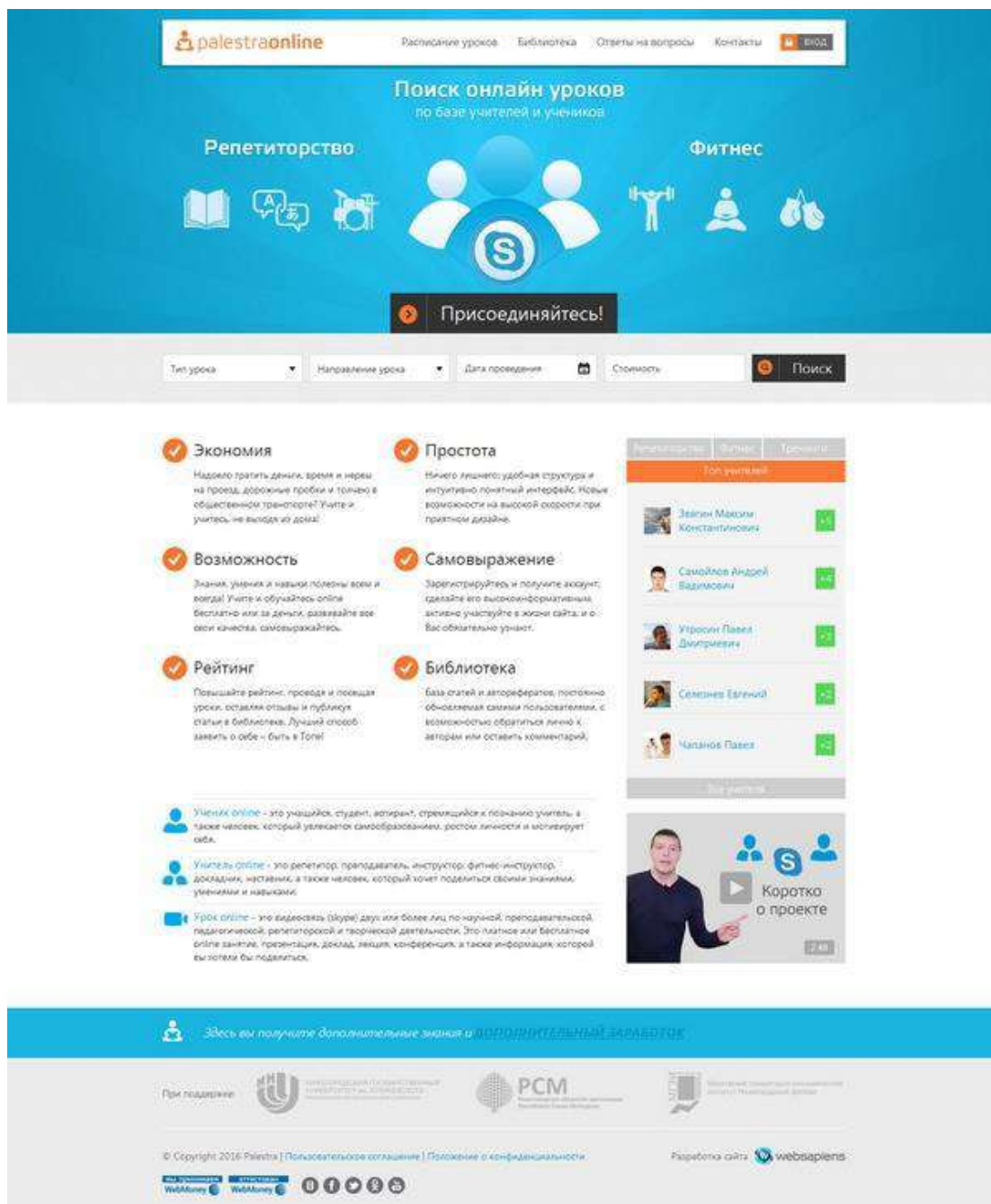
Применение собственных навыков

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 Ве Му Eyes: некоммерческое приложение для слабовидящих

Ве Му 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.



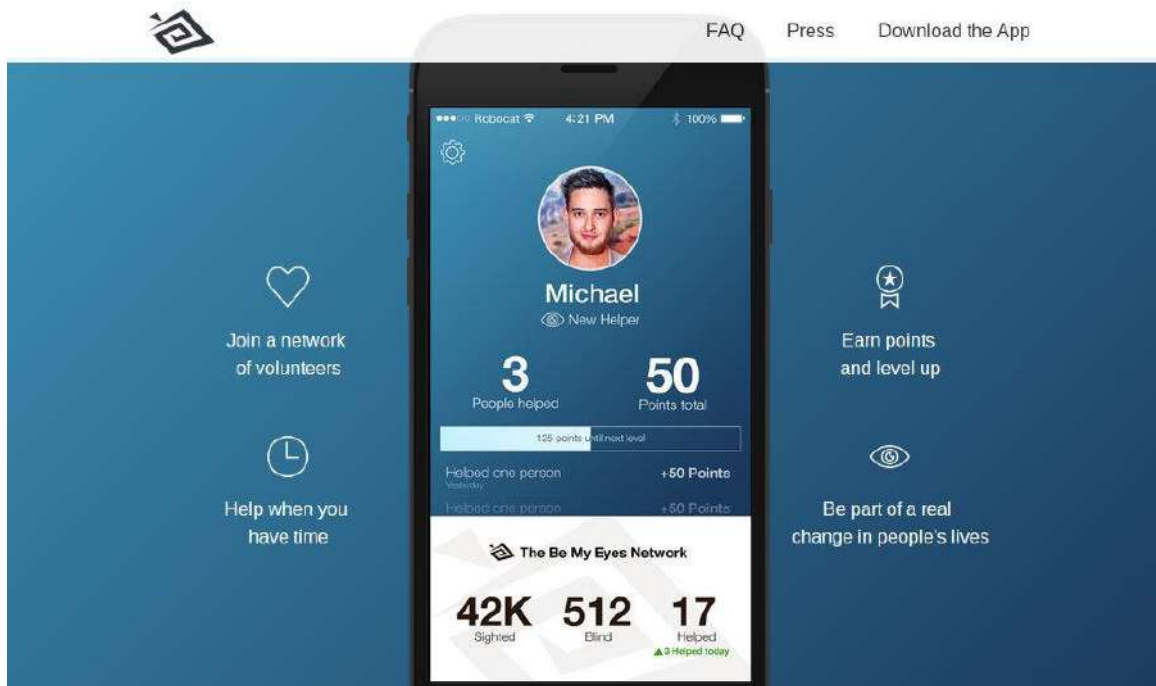
Как это работает?

Be My Eyes, привлечший 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.

 Александр М возраст: 30 ★ 3.5 - 2 отзыва  	Завтра - 21:00 Москва → Санкт-Петербург   Москва, Россия  Санкт-Петербург, Россия Авто: CITROEN DS3 ★★★★★	1 100 р. с пассажира 3 места осталось
 Елена Б возраст: 34   	Завтра - 21:15 Йошкар-Ола → Клин → Санкт-Петербург   Московская область, Клин - место встречи  город Санкт-Петербург, Санкт-Петербург Авто: LADA GRANTA 2190 ★	504 р. с пассажира Заполнен
 Александр возраст: 28 Эксперт ★ 4.7 - 23 отзыва   	Завтра - 21:30 Москва → Санкт-Петербург   Москва  Санкт-Петербург Авто: VA3 2111 ★★	600 р. с пассажира 3 места осталось
 Александр возраст: 27  8 (друзей)	Завтра - 22:00 Москва → Санкт-Петербург   город Москва, Москва, Метро Белорусская  город Санкт-Петербург, Санкт-Петербург, Московский	1 200 р. с пассажира Заполнен

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.

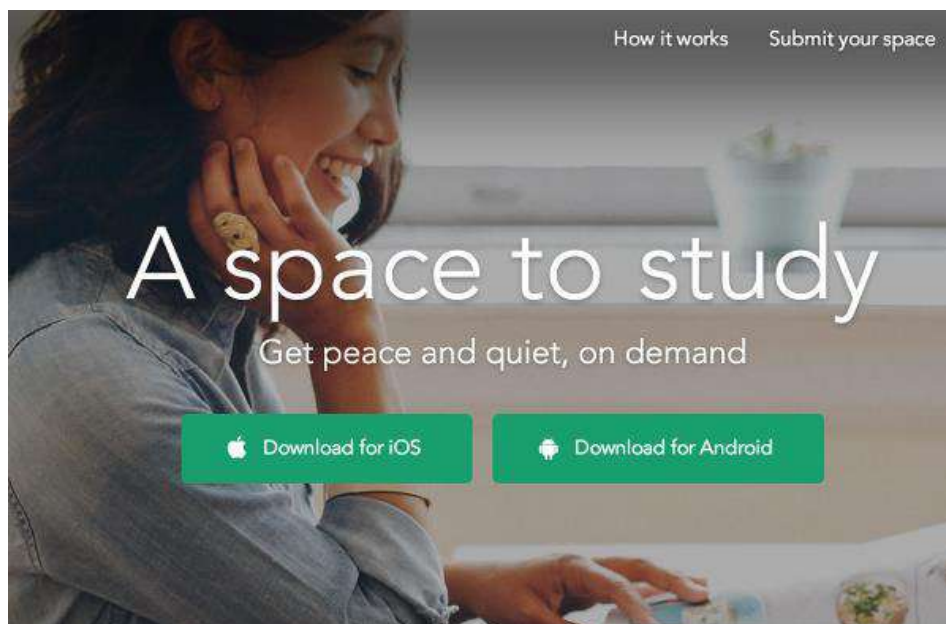
На новых рынках, на которых BlaBlaCar появился не так давно, никаких комиссий не предусмотрено. Все расчеты совершаются наличными, из рук в руки после поездки. При этом шанс обмана или проблемных ситуаций очень мал: негативные отзывы на сайте составляют всего 3–5% от общего числа, причем, как правило, 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 Breathe: новое слово в аренде рабочих пространств

Что это за предложение и в чем его уникальность?



Суть предложения

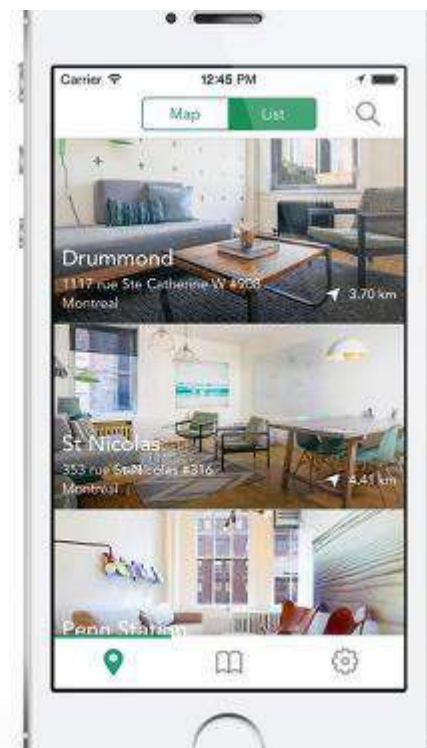
Приложение Breather, доступное на iOS и Android, позволяет всем желающим брать в аренду красивые и удобные пространства (мини-офисы, коворкинги, студии и т. д.) на срок от 30 минут до суток.

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.

- 1 Find a Breather near you**
Find and reserve Breather spaces by using our mobile app. You can book rooms for 30 minutes, a few hours, or an entire day.
- 2 Unlock the door**
Check in with a simple tap on your phone and you'll receive a personalized PIN code for your reservation. You will be charged for the length of your booking.
- 3 Make yourself at home**
The space is yours for as long as you need it. Escape the daily grind or brainstorm with colleagues. Once you're in, you can also extend your stay if you need to.



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.

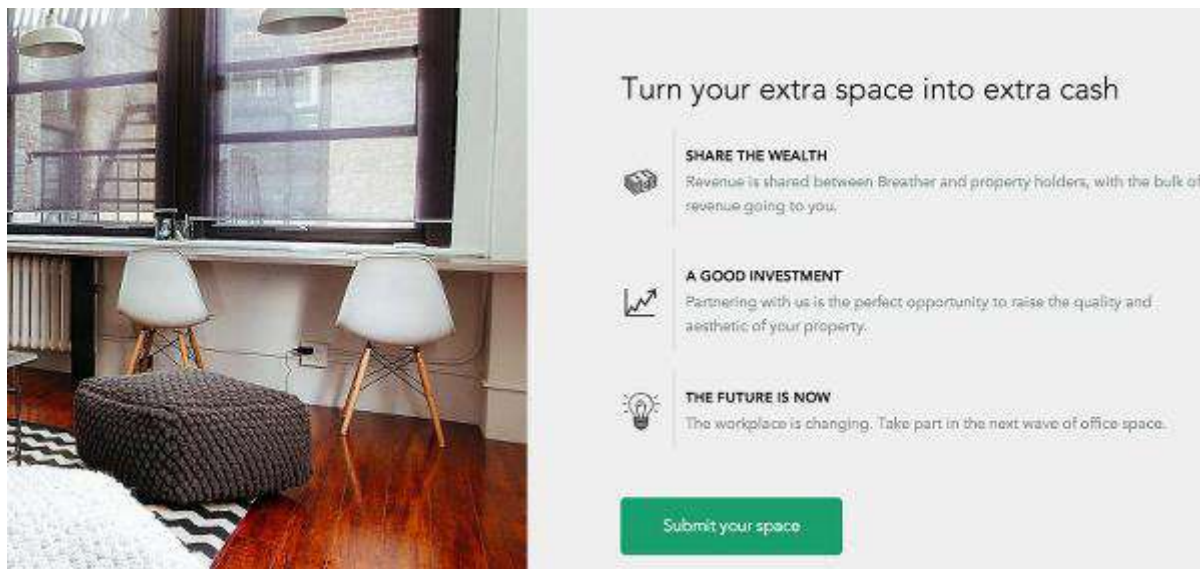
Конечно, в крайнем случае, это выход, но если вам нужно провести важные переговоры по Skype, а в досягаемости есть только MacDonalds, то вы произведете не слишком солидное впечатление на клиента.

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»*.

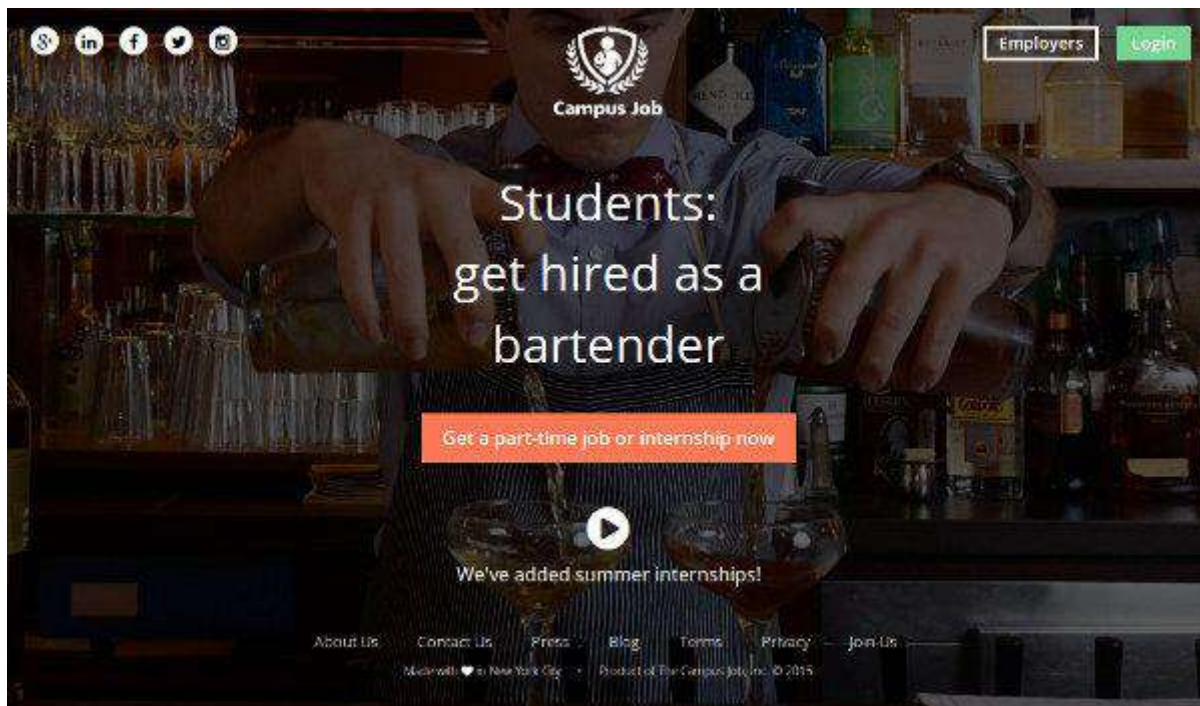
Запуск проекта (март 2014) проходил осторожно и без особого ажиотажа, но сейчас руководство планирует привлечь еще большие инвестиции, дабы «захватить» все основные города Соединенных Штатов в ближайшее время.

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.

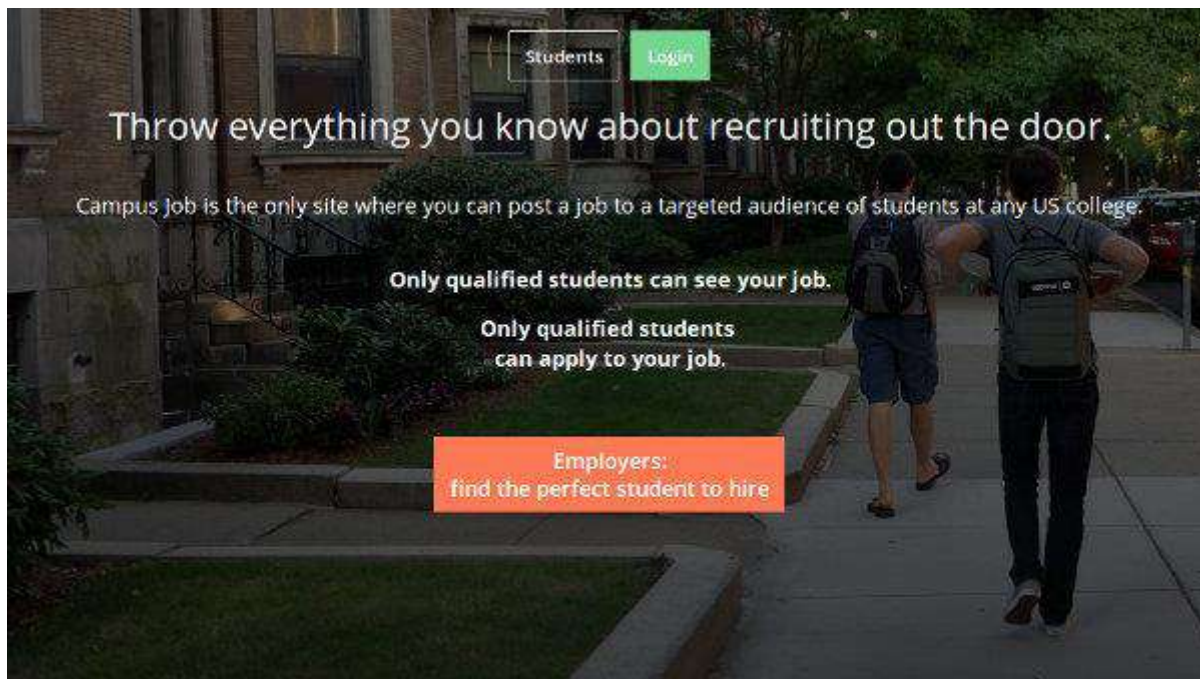


Что это такое?

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, посоветовавшись, 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.

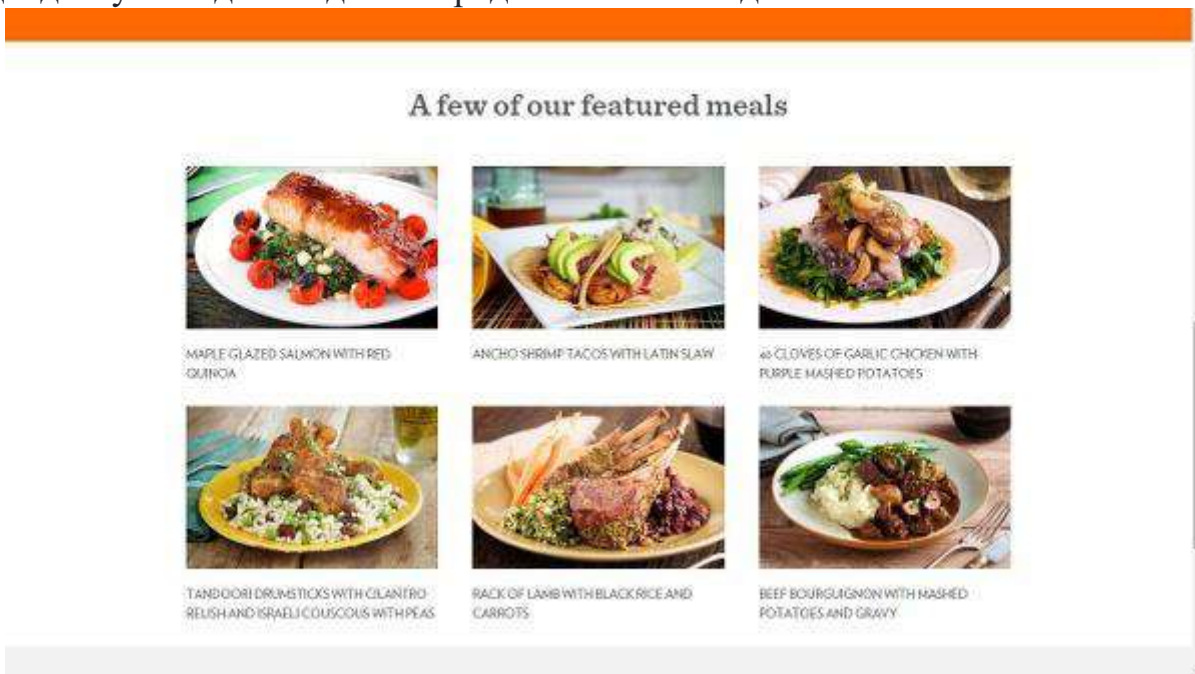
Сервисы учитывают ваши вкусовые и диетические предпочтения, а также количество блюд и прочие индивидуальные характеристики. Такой подход имеет как плюсы, так и минусы. С одной стороны, вам больше не придется выбирать место для ужина или меню, не нужно будет тратить время на покупку и приготовление блюд. 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.

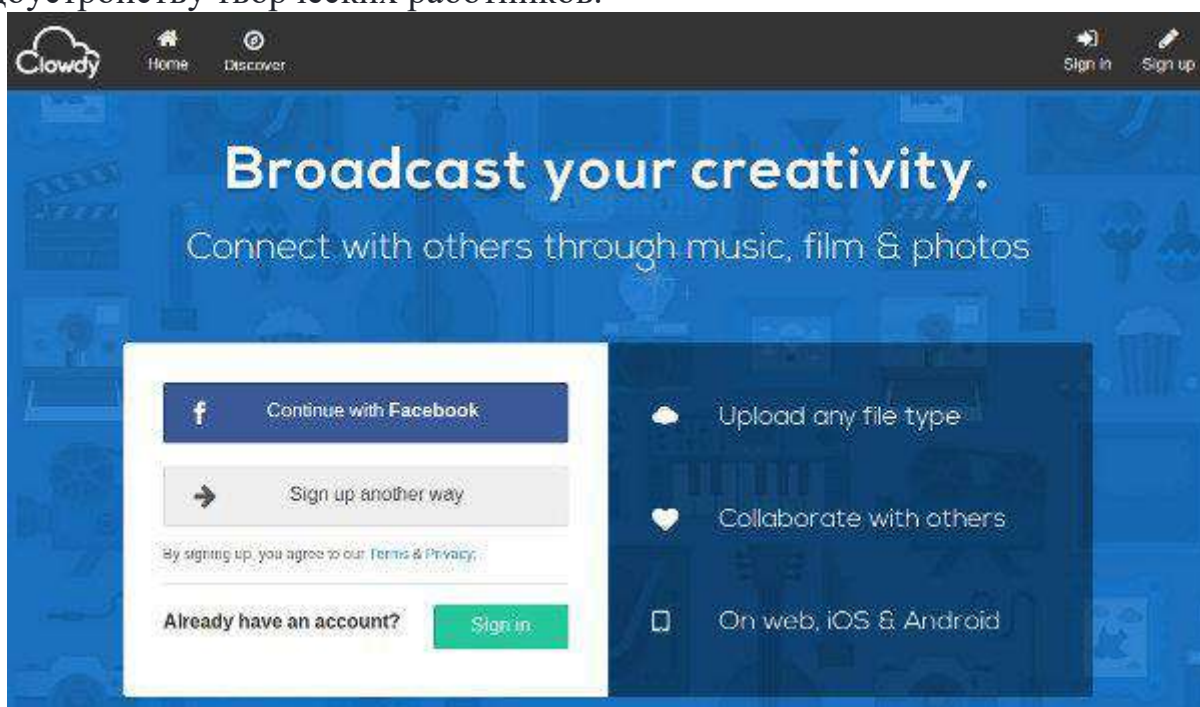
Кейс №12

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).

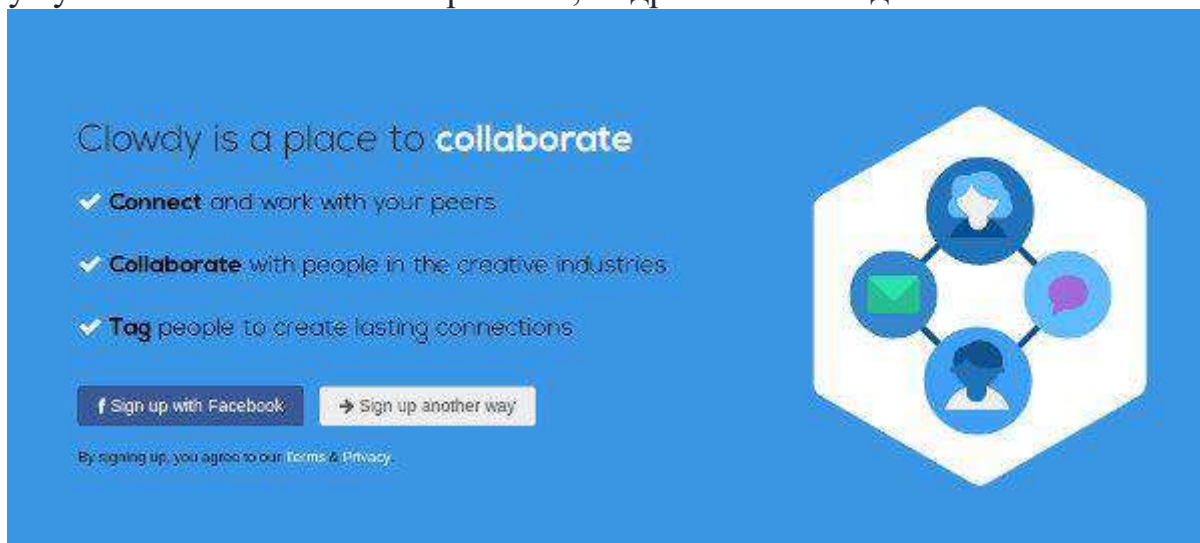
Первая проблема решается очень просто — пользователи могут загружать свои работы на сервис для демонстрации его коллегам и потенциальным работодателям. Весь процесс очень похож на пользовательский опыт SoundCloud, Vimeo или Flickr, однако на Clowdy нет слишком жестких требований к форматам файлов и прочим 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 «ундervуды» от Hemingwrite будут оснащены подключением к интернету, поддержкой облачных технологий и даже экраном E-Ink, и все это в модной, «винтажной» оболочке.

Set Your Thoughts Free



ENTER PRESALE

Что это такое?

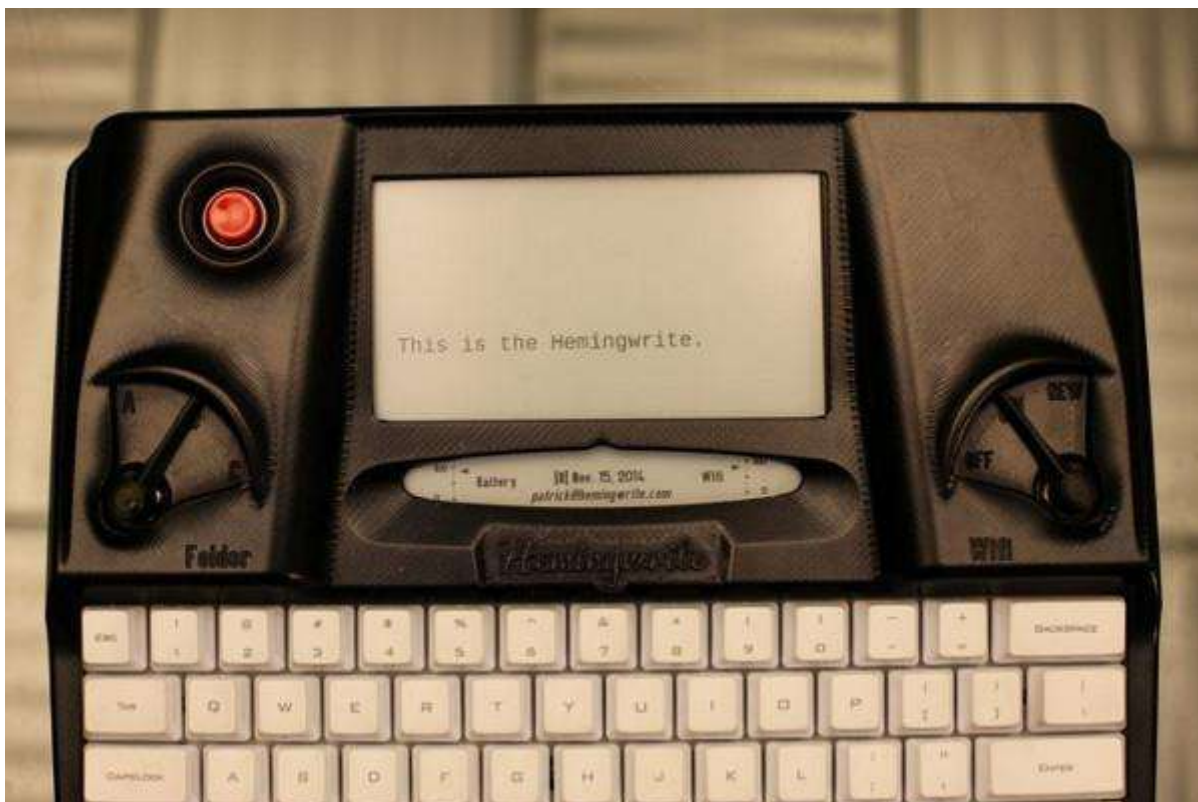
Вы когда-нибудь хотели почувствовать себя настоящим писателем времен «потерянного поколения»? Полупустая бутылка виски, тлеющая сигара, холодная комната в дешевом мотеле и верная печатная машинка... с экраном E-Ink и подключением к интернету.

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.

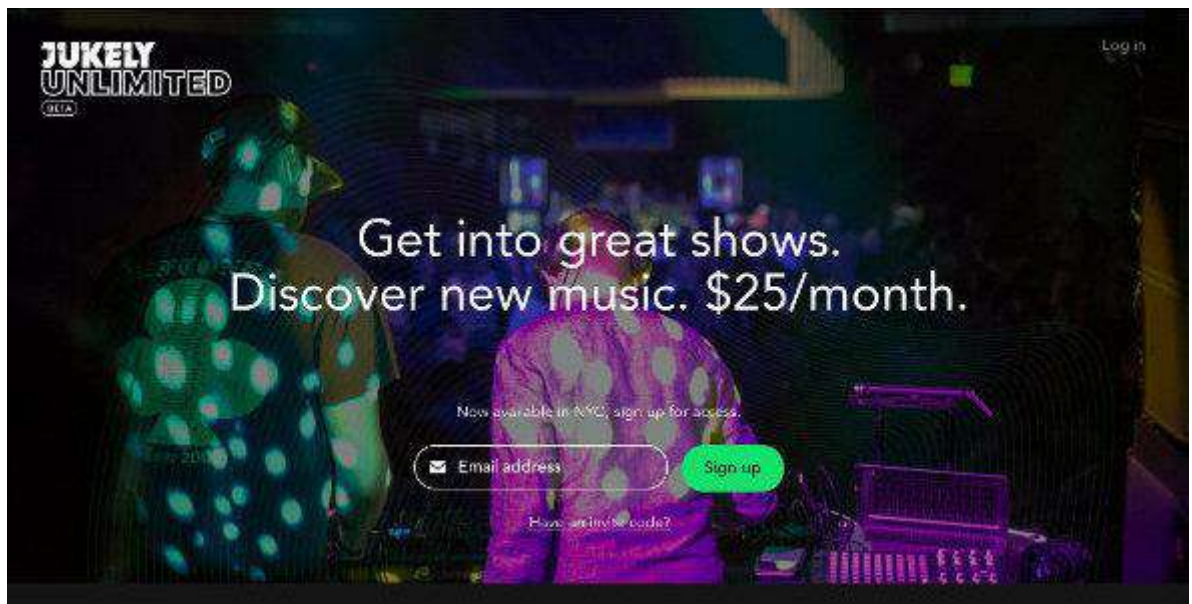
К тому же, если вы хотите поработать с текстом в интернете, но при этом желаете избавить себя от постоянных уведомлений и электронных писем, то, возможно, Hemingwrite станет лучшим вариантом.

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.

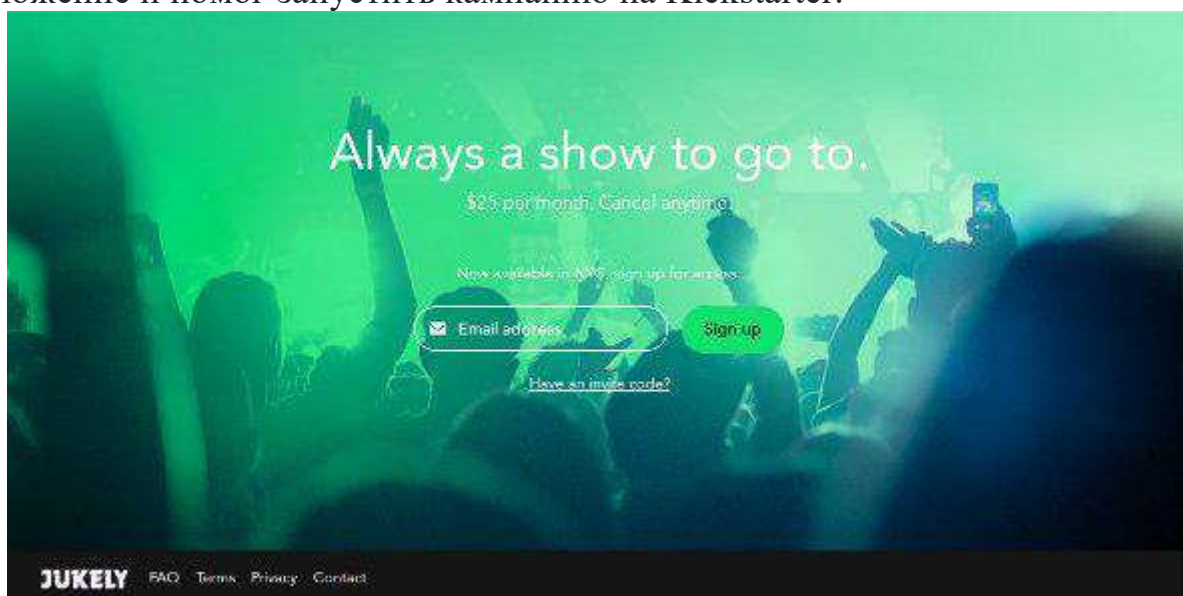
Поэтому вы не найдете в списке Jukely звезд первой величины, ведь концерты Леди Гага и Rolling Stones собирают неизменные аншлаги. Идея в другом: решение, посредством алгоритма определения музыкальных вкусов, привлекает людей на концерт тех групп, которые уже начали зарабатывать имя, но их веса на рынке 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?



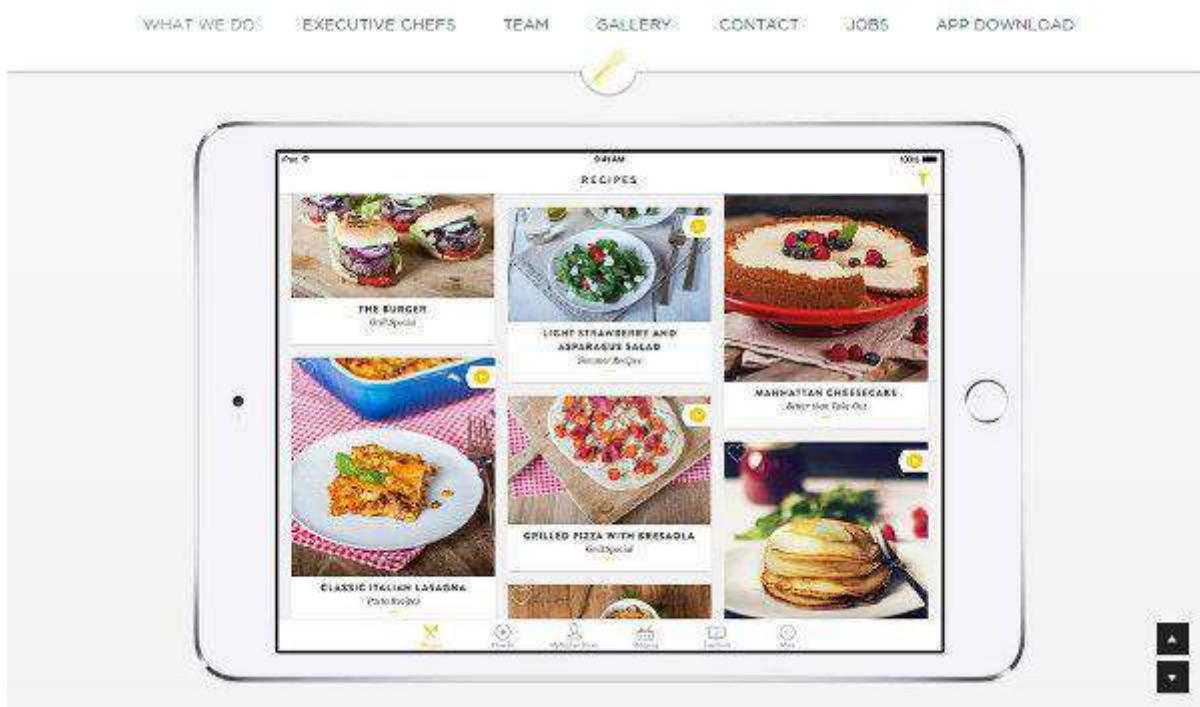
Что это такое?

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”».*



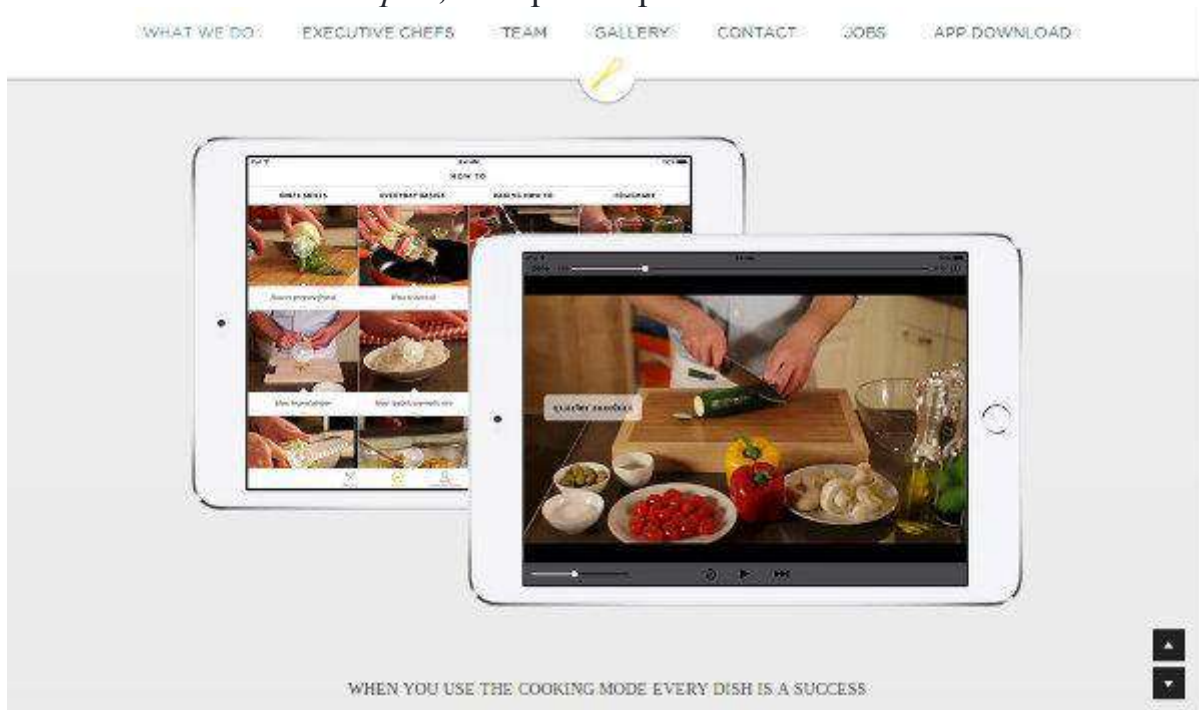
Планы на будущее

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 перевезти 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 устранил все трения в вашем списке дел, сэкономяв время и деньги. Мы поможем спланировать встречи, онлайн-конференции, переговоры и оптимизировать вашу повестку дня из соображений максимальной эффективности и минимизации временных издержек».



How it works



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 платформы 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, Меекан 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.



Works with every calendar

Meekan can intersect any group of calendars to suggest possible time matches. All major calendar vendors are supported, with more vendors continuously added.

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.

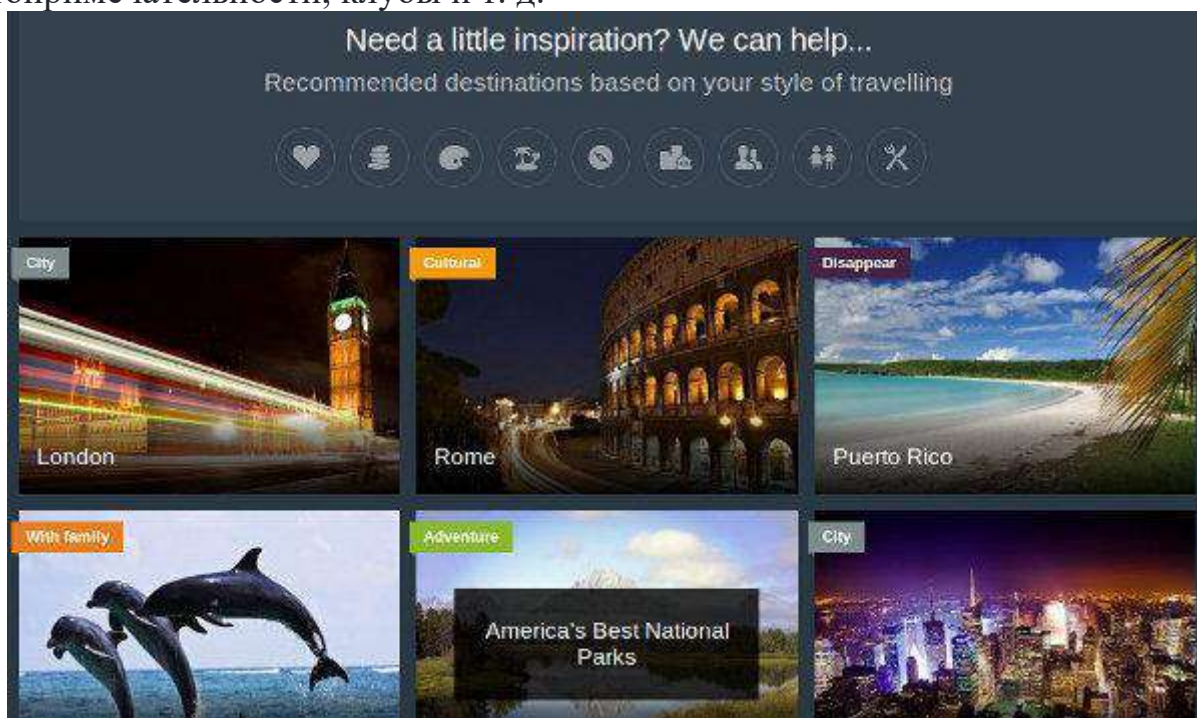
Альбомы создаются с помощью метаданных, которые, как правило, зашифрованы в фотографиях, сделанных на смартфоне. Эти данные позволяют узнать место, где было сделано фото, дату снимка и т. д. Фото, загруженные в сервис, группируются по тематике и времени, после чего привязываются к информации о достопримечательностях, 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](https://www.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.

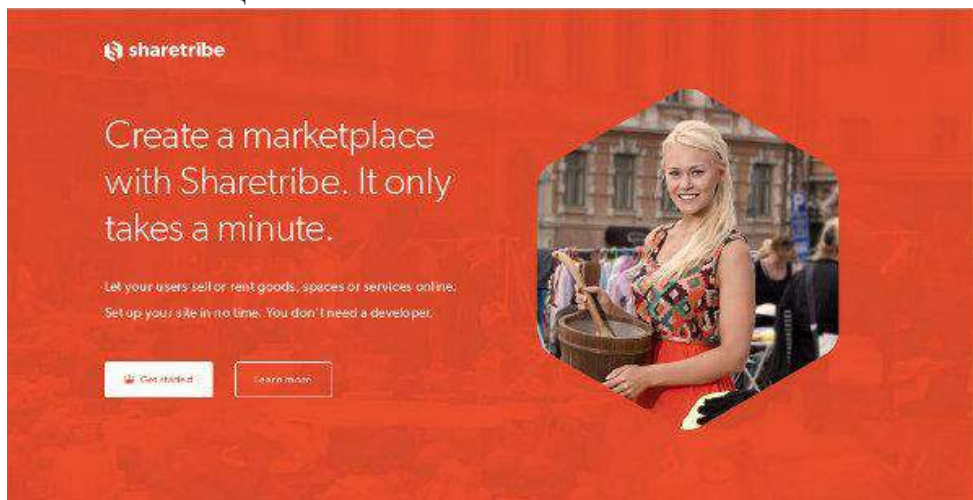
Целью обновления сервиса было не коренное изменение основных функций, но привлечение новой аудитории посредством свежей идеи. Теперь за несколько минут пользователи могут создать наглядный и красивый отчет о своем путешествии и поделиться им с друзьями. В перспективе руководство Minube намерено поставить 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.

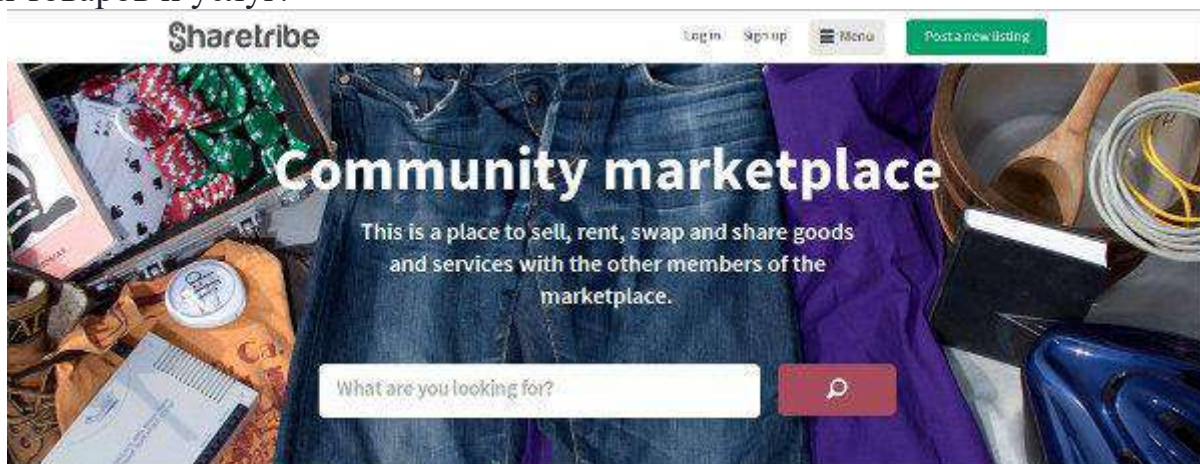


Что это?

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.

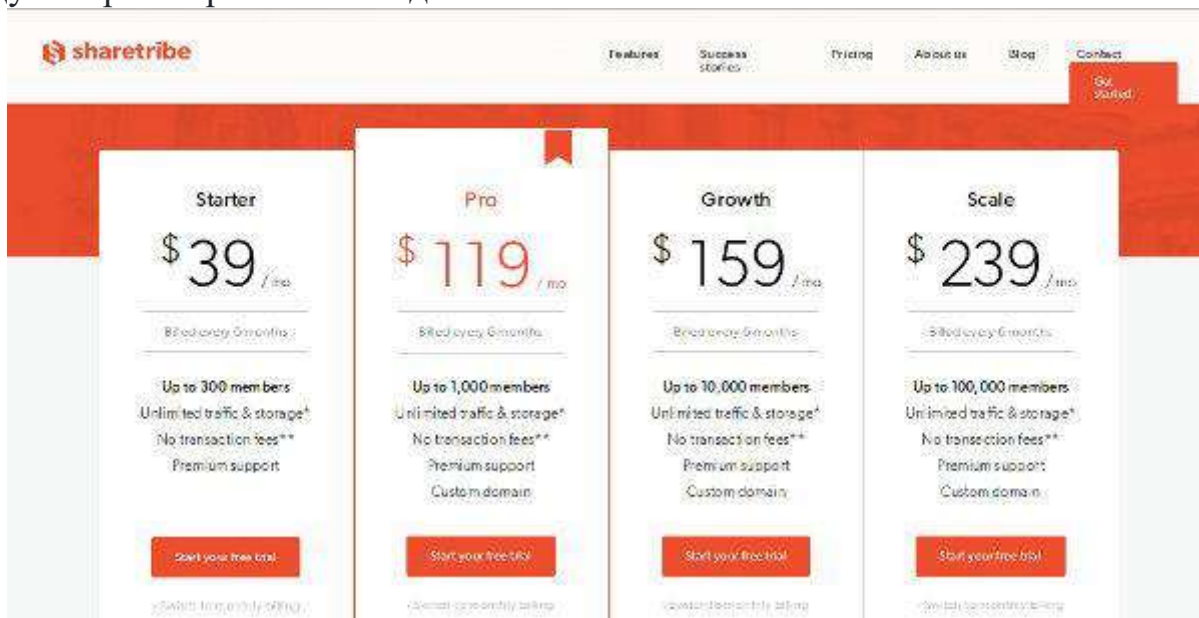
Инвестиции и монетизация

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, позволяющее создавать собственный дизайн футболок.

CREATE YOUR MASTERPIECE.

Connect your photo or Instagram albums, apply a custom filter, choose a fun font and change up the color. You can use a cool design template or go freestyle. Try out the Remix function to re-interpret designs you like. The possibilities are endless inside Snaptee so let your imagination fly!



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.

TURN YOUR ART INTO REALITY.

There's nothing quite like holding something you created. Snaptee prints your beautiful design on 100% organic cotton and sends your one of a kind T-shirt directly to you. Just hit the Order button and leave the rest to us.



Как это работает?

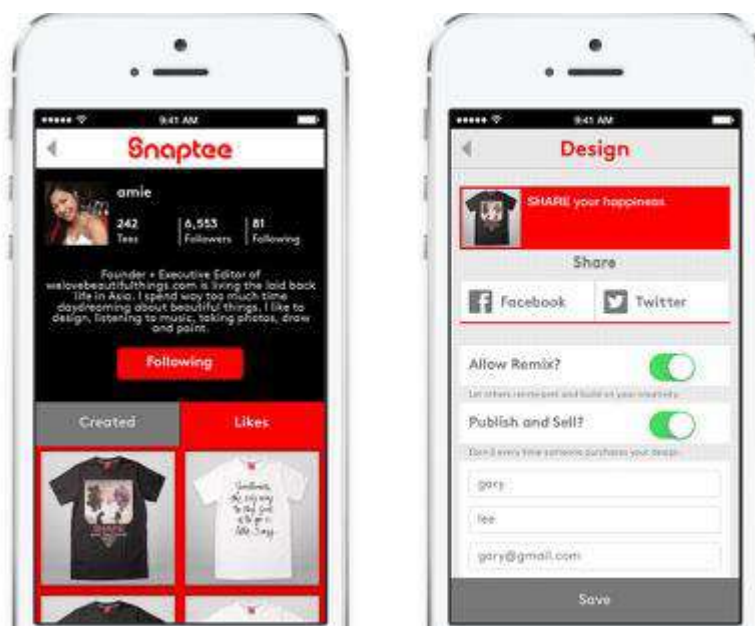
Пользователи должны загрузить в приложение свою фотографию (с телефона или из Instagram), применить нужные фильтры, выбрать забавный шрифт для подписи и подкорректировать цвета. Можно использовать готовые шаблоны дизайна или создать свой с нуля — возможности Snaptee по редактированию фотографий практически 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.

COLLECT & SHARE YOUR FAVOURITES.

Show off your masterpieces by sharing them over social media. Follow your friends in Snaptee and build your collections together. Like any design that catches your eye and watch it pop up inside your Locker.



Инвестиции в проект

Изначально Snaptee собрали на воплощение своей идеи \$750 000 от следующих фонзов: SXE Ventures, Nest, сооснователь Groupon Hong Kong Дэнни Янг (Danny Yeung), а также CEO Groupon Taiwan и Groupon Malaysia Джоэль 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 получают 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 контролируемыми 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.

Control at your Fingertips



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 получают 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 всю 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.

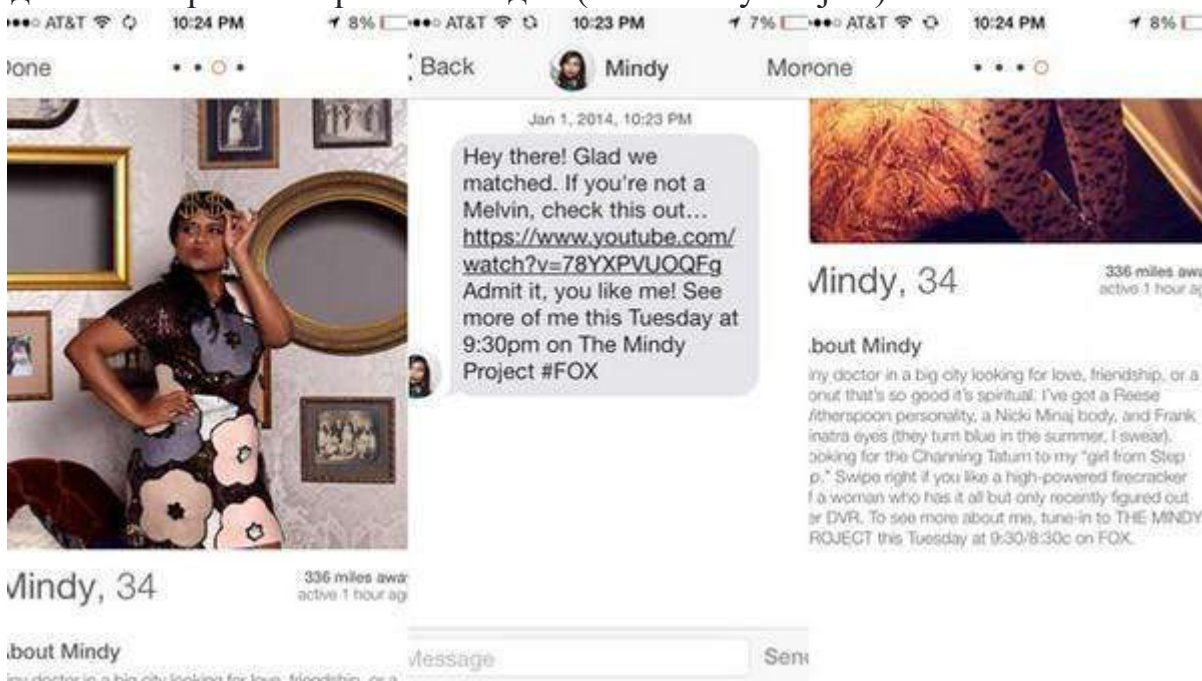
По состоянию на ноябрь 2013 года крупнейшими зарубежными рынками для компании являлись Бразилия и Великобритания. Аудитория приложения в этих странах ежедневно росла примерно на 2%.

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 сошлется 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 Startup 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.



Пример 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 крошечной 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 Automatic. В следующем году, в котором Патрику исполнилось 19 лет, а Джону всего 17, Automatic 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.

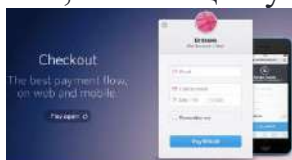
Сила приятного опыта

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 деятельности 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 беспроblemной 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 своеобразность, 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 организывает 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.

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 ТКТК 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.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Конкуренция в предпринимательстве»**

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

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	6
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	9
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	14
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	23
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	25

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

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

Изучение дисциплины «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

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Конкуренция в предпринимательстве» является формирование компетенций:

- владение навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности;
- умение самостоятельно осуществлять управление собственным бизнесом на современном уровне;
- умение самостоятельно осуществлять действие по прекращению участия в предпринимательской деятельности;
- владение навыками выполнения системы конкурентных действий, обеспечения конкурентоспособности и конкурентоустойчивости собственного бизнеса.

Задачи изучения дисциплины:

В соответствии с целью изучения дисциплины ставятся основные задачи дисциплины:

Знать:

- различия конкурентных статусов юридического лица, типы, виды, методы, направления конкурентных действий и поведенческих стилей в процессе их выполнения в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;
- типы стратегий, тактических моделей конкуренции, тактических конкурентных комбинаций и конкурентных ситуаций, применяемых

юридическим лицом в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;

- нормы современного российского законодательства в области конкуренции юридических лиц в процессе создания, ведения, развития бизнеса, а также прекращения своего участия в нем в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;

- практику участия предпринимателей в составе участников юридического лица в конкуренции в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;

- методы, инструменты и технологии противодействия окружению, воздействия на него, содействия окружению и взаимного рационального бездействия в составе участников юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;

- состав и содержание мер конкурентной разведки и контрразведки деятельности юридических лиц в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке.

Уметь:

- обеспечивать меры по формированию и поддержанию конкурентных преимуществ и конкурентных позиций, а также устранению конкурентных недостатков юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;

- обеспечивать меры по формированию конкурентоспособности, конкурентной устойчивости бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций юридического лица и их результатов во всех областях производства и/или продаж новых ценностей в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;

- анализировать и обеспечивать собственное эффективное личное участие в конкуренции в качестве предпринимателя в составе участников юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;

Иметь практический опыт во владении:

- методами и способами формирования и поддержания конкурентных преимуществ и конкурентных позиций, а также устранения конкурентных недостатков юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;

- инструментами анализа и формирования конкурентоспособности, конкурентной устойчивости бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций юридического лица и их результатов во всех областях производства и/или продаж новых ценностей в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;

- методами анализа и способами обеспечения собственного эффективного личного участия в конкуренции в качестве предпринимателя

в составе участников юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенции)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4.	ОПК-4.1. Выявляет и оценивает новые рыночные возможности, применяя методы и инструменты маркетинга для развития новых направлений деятельности и организации лица	содержание и особенности нормативных документов, регулирующих защиту и развитие конкуренции юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; различия конкурентных статусов юридического лица, типы, виды, методы, направления конкурентных действий и поведенческих стилей в процессе их выполнения в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	обеспечивать меры по формированию и поддержанию конкурентных преимуществ и конкурентных позиций юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; обеспечивать меры по формированию конкурентоспособности, конкурентной устойчивости бизнес-процессов юридического лица и их результатов во всех областях производства и/или продаж новых ценностей в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; обеспечивать меры по преодолению конкурентных недостатков юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	обеспечения мер по формированию и поддержанию конкурентных преимуществ и конкурентных позиций в составе участников юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; обеспечения мер по формированию конкурентоспособности, конкурентной устойчивости бизнес-процессов юридического лица и их результатов во всех областях производства и/или продаж новых ценностей в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; обеспечения мер по преодолению конкурентных недостатков юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Конкуренция и конкуренты.	1			1						8	Ситуационный практикум/6
Тема 2. Конкурентные действия в предпринимательстве.											8
Тема3. Стратегии конкурентных действий.	1			1						8	Ситуационный практикум/7
Тема 4. Стратегический менеджмент конкурентных действий.										8	Ситуационный практикум/7
Тема 5. Деятельность государства по защите и развитию конкуренции.	1			1						8	Ситуационный практикум/7
Тема 6. Тактика конкурентных действий.										8	Ситуационный практикум/7
Тема 7. Тактические модели наступления и тактические наступательные операции.	1			1						8	Ситуационный практикум/7
Тема 8. Тактические модели обороны и тактические оборонительные операции в конкуренции.					1						8
Тема 9. Тактические комбинации. Конкурентная разведка.	1			1						8	Ситуационный практикум/7
Тема 10. Тактические хитрости.					1						8

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА	
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки			
Очно-заочная форма												
Тема 11. Тактический менеджмент конкурентных действий.	1			1						8	Ситуационный практикум/6	
Тема 12. Конкурентные ситуации.				1						8	Ситуационный практикум/6	
Тема 13. Конкурентный статус участников рынка.	1			1						8	Ситуационный практикум/7	
Тема 14. Личностное начало конкуренции в предпринимательстве.				1						10	Ситуационный практикум/6	
Тема 15. Основы конкурентного анализа и оценки.	1			1						10	Ситуационный практикум/7	
Всего:	8			12						124	100	
Контроль, час	36										Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	180											
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	5											

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Конкуренция и конкуренты.

Конкурентная функция в предпринимательстве. Стороны конкуренции и конкурентная среда в предпринимательстве. Конкурентные преимущества и недостатки субъектов предпринимательства. Объекты конкуренции в предпринимательстве. Конкуренция «за результаты». Конкурентные позиции субъектов предпринимательства. Конкуренция за ресурсы в предпринимательстве. Понятие конкурентоспособности.

Конкуренция за осуществление бизнес-процессов и выполнение конкурентных действий. Конкурентная среда и конкурентная функция. Сила и слабость конкурентов.

Тема 2. Конкурентные действия в предпринимательстве.

Место конкурентных действий в современной теории конкуренции. Конкурентное взаимодействие в предпринимательстве. Конкурентное позиционирование. Виды конкурентного позиционирования в предпринимательстве. Особенности и типы конкурентного взаимодействия в предпринимательстве. Воздействие на соперников и противодействием им в конкуренции. Виды конкурентных действий, применяемые участниками рынка для воздействия на соперников. Виды конкурентных действий, применяемые участниками рынка для противодействия соперникам. Методы конкуренции, применяемые участниками рынка для воздействия на соперников и противодействия им. Ценовые методы конкуренции. Неценовые методы конкуренции.

Направления конкуренции вокруг товаров (услуг, работ). Методы конкуренции за ресурсы в предпринимательстве. Методы конкуренции за доступ к внешним источникам ресурсов. Методы конкуренции за конвертацию результатов в ресурсы. Методы использования чужих конкурентных преимуществ и недостатков. Методы конкуренции за информацию в предпринимательстве. Виды и методы взаимного содействия участников рынка. Бездействие в конкуренции. Менеджмент конкурентных действий. Менеджмент типов и характера конкурентного взаимодействия.

Менеджмент эффективности конкурентных действий.

Тема 3. Стратегии конкурентных действий.

Определение стратегии конкурентных действий. Классификация стратегий конкурентных действий. Конкурентная стратегия монополизации. Причины возникновения монополий. Направления применения стратегии механической монополизации. Конкуренция как предпосылка стратегических альянсов в предпринимательстве. Конкурентная стратегия сильного интегратора. Конкурентная стратегия полного отступления. Конкурентная стратегия слабого интегратора. Конкурентная стратегия простого обособления. Конкурентная стратегия обособления специализированного бизнеса.

Конкурентная стратегия дезинтеграции. Стратегия кооперации с конкурентами. Стратегические альянсы как способ кооперации с конкурентами. Стратегия компромисса с конкурентами.

Тема 4. Стратегический менеджмент конкурентных действий.

Разработка конкурентных стратегий. Стратегические цели участия в конкуренции. Стратегическое пространство конкуренции. Стратегические области бизнеса. Стратегические конкуренты и другое стратегическое окружение.

Выбор стратегий конкурентных действий. Стратегическое планирование конкурентных действий. Сочетание стратегий конкурентных действий. Стратегические маневры в конкуренции. Стратегическое конкурентное поле. Стратегическая конкурентная диспозиция.

Организация, мотивация и контроль в стратегическом менеджменте конкурентных действий.

Тема 5. Деятельность государства по защите и развитию конкуренции.

Государственная конкурентная политика. Защита конкуренции. Государство как антимонопольный конфигуратор рынка. Антимонопольное законодательство. Государственные антимонопольные органы. Противодействие монополизации рынков и созданию нежелательных монополий. Количественное определение доминирующих конкурентных позиций. Антитрестовское и антикартельное регулирование рынков.

Государственные меры по развитию конкуренции.

Тема 6. Тактика конкурентных действий.

Определение тактики конкурентных действий. Тактические периоды конкуренции. Соотношение тактики и стратегии конкуренции. Тактические результаты конкурентных действий. Тактические конкурентные преимущества и недостатки. Слагаемые конкурентоспособности тактических конкурентов. Тактический конкурентный потенциал и ключевые факторы успеха участников рынка. Баланс конкурентных сил между тактическими соперниками. Тактическая конкурентная устойчивость участников рынка. Тактические модели конкуренции. Тактические поля конкуренции. Фронт, фланги и тыл в тактике конкурентных действий. Тактические конкурентные операции.

Тема 7. Тактические модели наступления и тактические наступательные операции.

Тактика наступления в конкуренции. Тактические модели наступления в конкуренции. Типы и виды тактических наступательных операций. Тактические наступательные операции в соперничестве за выгодные конкурентные позиции. Тактические наступательные операции в соперничестве за продукцию и цены.

Тактические наступательные операции в соперничестве за ресурсы. Тактические операции по обеспечению превосходства в технических характеристиках конкуренции. Фланговые тактические наступательные операции. Способы применения тактических наступательных операций.

Стимулирование, организация и контроль применения стратегий конкурентных действий.

Тема 8. Тактические модели обороны и тактические оборонительные операции в конкуренции.

Тактика обороны в конкуренции. Тактические модели обороны в конкуренции. Типы и виды тактических оборонительных операций. Тактические операции остановки соперников. Тактические операции сковывания действий соперников. Тактические операции оборонительного перехвата. Тактические конкурентные контратаки. Способы применения тактических оборонительных операций. Сдерживающая, открытая, партизанская, выжидательная, рассеянная оборона.

Эффективность, качество, скорость и интенсивность проведения тактических конкурентных операций.

Тема 9. Тактические комбинации. Конкурентная разведка.

Тактические комбинации в тактике наступления и тактике обороны. Комбинационный характер тактики конкурентных действий участников рынка. Тактические комбинированные модели наступления и обороны в условиях многостороннего соперничества. Тактическая модель укоренения в специализированных рыночных нишах. Тактические модели отступления в конкуренции. Тактические модели совместного наступления и совместной обороны. Тактические модели сотрудничества и партнерства конкурентов.

Тактическая модель компромиссного сосуществования с конкурентами. Тактические и операционные маневры в конкуренции.

Конкурентная разведка. Направления разведывательных действий в конкуренции. Конкурентный шпионаж. Задачи конкурентной контрразведки. Операционные тактические маневры участников рынка. Позиционные тактические маневры участников рынка. Выжидательные маневры и лавирование участников рынка.

Комплексные тактические маневры участников рынка.

Тема 10. Тактические хитрости.

Место и роль тактических хитростей в тактике конкурентных действий. Типовые шаблоны тактических хитростей. Тактические капканы, уловки и головоломки. Применение тактических хитростей для создания «правильных» образов самих себя и соперников. Наполнение привлекательными чертами внешних атрибутов бизнеса. Демонстрация и имитация отношения к соперникам и другому окружению. Демонстрация и имитация деловой активности или ее отсутствия. Манипулирование

стереотипными представлениями и реакциями. Создание и распространение иллюзий. Завлекающие и отвлекающие операционные маневры в конкуренции. Тактические головоломки. Искажение образов бизнеса с помощью иллюзий. Манипулирование стереотипными образами. Имитационные действия участников рынка. Установка тактических ловушек.

Тема 11. Тактический менеджмент конкурентных действий.

Содержание тактического менеджмента конкурентных действий и его место в управлении бизнесом. Операционный менеджмент конкурентных действий. Постановка тактических задач. Тактические конкурентные диспозиции. Прогнозирование тактических периодов конкуренции. Моделирование тактики конкурентных действий. Операционные сценарии в конкуренции. Планы и технические регламенты в тактическом менеджменте конкурентных действий. Организационная регламентация проведения тактических конкурентных операций. Учет в организационных регламентах проведения конкурентных операций законодательных ограничений.

Понятие недобросовестной конкуренции. Законодательное противодействие недобросовестной конкуренции. Законодательное противодействие злоупотреблению конкурентами доминирующим положением. Диспозиции сторон конкурентных ситуаций.

Ситуационное маневрирование.

Тема 12. Конкурентные ситуации.

Место конкурентных ситуаций в тактике конкурентных действий участников рынка. Классификация конкурентных ситуаций. Конъюнктура конкурентных ситуаций. Ситуационные конкурентные диспозиции.

Действия участников рынка «по ситуации». Ситуационный менеджмент конкурентных действий. Ситуационные задачи участников рынка. Выигрыш и проигрыш конкурентных ситуаций. Рабочие схемы конкурентных действий «по ситуации». Ситуационные маневры в конкуренции. Особенности менеджмента конкурентных действий в дебютных ситуациях. Особенности менеджмента конкурентных действий в ситуациях середины тактических периодов конкуренции. Особенности менеджмента конкурентных действий в завершающих конкурентных ситуациях. Специальные объекты ситуационного менеджмента конкурентных действий.

Тема 13. Конкурентный статус участников рынка.

Понятие конкурентного статуса участников рынка.

Необходимость его определения на основе функциональных (ролевых) критериев. Виды функциональных (ролевых) критериев определения конкурентного статуса участников рынка. Многопрофильные и специализированные конкуренты. Статус сильного и статус слабого конкурента. Группирование участников рынка по критерию места в

конкурентной гонке. Конкурентный статус лидера конкурентной гонки как ведущего участника рынка. Типовые конкурентные диспозиции лидеров.

Лидерство и монополизм. Конкурентный статус претендента на лидерство в конкурентной гонке. Конкурентные диспозиции «претендент – лидер». Другие конкурентные диспозиции претендентов на лидерство. Заповеди лидеров и претендентов на лидерство. Устойчивые конформисты, не претендующие на лидерство. Аутсайдеры конкурентной гонки. Группирование участников рынка по критерию роли в воспроизводстве конкурентной среды. Особенности конкурентного статуса дебютантов и старожилов конкурентной среды. Десять правил успешного дебюта. Группирование участников рынка по их роли в обеспечении инновационного обновления конкурентной среды. Конкурентный статус конкурентов-изобретателей. Конкурентный статус конкурентов-распространителей. Конкурентный статус конкурентов-перехватчиков.

Группирование участников рынка на многокритериальной основе с опорой на сравнение конкуренции в предпринимательстве и в живой природе. Междисциплинарные параллели в конкурентном анализе.

Классификация А. Юданова.

Тема 14. Личностное начало конкуренции в предпринимательстве.

Ведущие руководители компаний как основные выразители личностного начала конкуренции. Селф-менеджмент их личной конкурентоспособности.

Личная компетентность ведущих руководителей компаний в вопросах конкуренции и менеджмента конкурентных действий.

Личная конкурентоспособность владельцев бизнеса и персонала фирм. Влияние личностных качеств и наклонностей людей на конкурентоспособность участников рынка. Мотивы людей и коллективов фирм к участию в конкуренции.

Конкурентные мотивы владельцев бизнеса и ключевых топ-менеджеров.

Личные способности, качества и склонности как факторы личной конкурентоспособности владельцев бизнеса и топ-менеджеров компаний.

Стили конкурентного поведения участников рынка. Инициативное – безынициативное, жесткое – мягкое, корректное – некорректное конкурентное поведение. Хладнокровное и импульсивное конкурентное поведение. Агрессивное и неагрессивное конкурентное поведение. Стили конкурентного поведения – инструменты дополнительного влияния на соперников.

Конкурентная самомотивация участников рынка.

Поощрение сотрудников к укреплению личной конкурентоспособности.

Стимулирование конкурентного селф-менеджмента.

Тема 15. Основы конкурентного анализа и оценки.

Значение конкурентного анализа и оценки для достижения целей и решения задач конкуренции. Анализ и оценка развития участников рынка и конкурентной среды. Виды оценок, применяемые в конкурентном анализе.

Собственные оценки участников рынка. Оценки со стороны потребителей. Оценки со стороны поставщиков, партнеров и конкурентов.

Оценки со стороны государства. Независимые оценки. Инструменты конкурентного анализа. Анализ сильных и слабых сторон участников рынка. Метод сравнения. Конкурентная карта рынка. Векторы конкурентных отличий. Определение ключевых показателей эффективности. Оценки силы конкурентных действий.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в лекции

На лекционных занятиях студенты должны иметь в бумажном или электронном виде учебник Рубина Ю.Б. Конкуренция в предпринимательстве. – М.: МФПУ «Синергия», 2018 (включен в комплект первокурсника Университета 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 занятиях, 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 преподавателя рекомендаций по выполнению заданий кейса, направленных на формирование умений и навыков (1 минута).

5. Выполнение в мини-группах или индивидуально задания (10 минут).

6. Обсуждение результатов выполненного задания 5-10 минут).

7. Попросить представить устное/письменное решение кейса, т.е. развернутый ответ на проблемный вопрос (индивидуальная письменная работа).

8. Проверка гипотез на основе информации сюжета и других доступных источников информации (10-15 минут).

Пример заданий:

Кейс: Tylenol против Datriil

1. *Как можно сформулировать основную тактическую задачу, которую решает наступление Datriil? Что является объектами наступления Datriil?*

2. *В рамках какой конкурентной стратегии Tylenol и Datriil применяют наступление?*

3. *Какие наступательные операции Tylenol и Datriil 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 отслежили 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 промежуточной аттестации 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.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Конкуренция и конкуренты.</i>	Конкурентная среда и конкурентная функция. Сила и слабость конкурентов.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
<i>Тема 2. Конкурентные действия в предпринимательстве.</i>	Регулирование «естественных монополий». Противодействие монополистической деятельности участников рынка.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
<i>Тема 3. Стратегии конкурентных действий.</i>	Направления разведывательных действий в конкуренции; Конкурентный шпионаж; Задачи конкурентной контрразведки.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
<i>Тема 4. Стратегический менеджмент конкурентных действий.</i>	Личная конкурентоспособность владельцев бизнеса и персонала фирм. Влияние личностных качеств и наклонностей людей на конкурентоспособность участников рынка. Мотивы людей и коллективов фирм к участию в конкуренции.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
<i>Тема 5. Деятельность государства по защите и развитию конкуренции.</i>	Конкурентная самомотивация участников рынка. Поощрение сотрудников к укреплению личной конкурентоспособности. Стимулирование конкурентного селф-	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму,	Подготовка к выполнению ситуационного практикума

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
	менеджмента	подготовка отчета по практикуму	
<i>Тема 6. Тактика конкурентных действий.</i>	Направления применения стратегии механической монополизации. Конкуренция как предпосылка стратегических альянсов в предпринимательстве.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
<i>Тема 7. Тактические модели наступления и тактические наступательные операции.</i>	Стимулирование, организация и контроль применения стратегий конкурентных действий.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
<i>Тема 8. Тактические модели обороны и тактические оборонительные операции в конкуренции.</i>	Эффективность, качество, скорость и интенсивность проведения тактических конкурентных операций.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
<i>Тема 9. Тактические комбинации. Конкурентная разведка.</i>	Комбинационный характер тактики конкурентных действий участников рынка. Операционные тактические маневры участников рынка. Позиционные тактические маневры участников рынка. Выжидательные маневры и лавирование участников рынка. Комплексные тактические маневры участников рынка.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
<i>Тема 10. Тактические хитрости.</i>	Тактические головоломки. Искажение образов бизнеса	Работа с литературой,	Подготовка к выполнению

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
	с помощью иллюзий. Манипулирование стереотипными образами. Имитационные действия участников рынка. Установка тактических ловушек.	включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	ситуационного практикума
<i>Тема 11. Тактический менеджмент конкурентных действий.</i>	Диспозиции сторон конкурентных ситуаций. Ситуационное маневрирование.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
<i>Тема 12. Конкурентные ситуации.</i>	Междисциплинарные параллели в конкурентном анализе. Классификация А. Юданова.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
<i>Тема 13. Конкурентный статус участников рынка.</i>	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-	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
	перехватчиков. Группирование участников рынка на многокритериальной основе с опорой на сравнение конкуренции в предпринимательстве и в живой природе.		
<i>Тема 14. Личностное начало конкуренции в предпринимательстве.</i>	Стили конкурентного поведения участников рынка. Инициативное – безынициативное, жесткое – мягкое, корректное – некорректное конкурентное поведение. Хладнокровное и импульсивное конкурентное поведение. Агрессивное и неагрессивное конкурентное поведение. Стили конкурентного поведения – инструменты дополнительного влияния на соперников.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
<i>Тема 15. Основы конкурентного анализа и оценки.</i>	Оценки со стороны государства. Независимые оценки. Инструменты конкурентного анализа. Анализ сильных и слабых сторон участников рынка. Метод сравнения. Конкурентная карта рынка. Векторы конкурентных отличий. Определение ключевых показателей эффективности. Оценки силы конкурентных действий.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: Университет «Синергия», 2021. – 1008 с. - режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851

Дополнительная литература:

1. Будович, Л. С. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности : учебно-методическое пособие / Л. С. Будович, Ю. В. Старцева. — Москва : РТУ МИРЭА, 2021. — 177 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/182556>

2. Зубова, А. О. Социальное предпринимательство : учебное пособие / А. О. Зубова, Н. А. Волкова, М. О. Скирко. — Самара : Самарский университет, 2023. — 112 с. — ISBN 978-5-7883-1953-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/406544>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Сайт журнала «Современная конкуренция»	http://moderncompetition.ru/
2.	Сайт издательского дома «Коммерсант»	http://www.kommersant.ru/
3.	Сайт газеты «Ведомости»	http://www.vedomosti.ru/
4.	Сайт журнала «Секрет фирмы»	http://sf.ekiosk.pro/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;

- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);

- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);

- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)

- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)

- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)

- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)

- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)

- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

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

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

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационный практикум	Технология оценки практической работы обучающегося: 6-7 – работа выполнена в заданное время, самостоятельно, качественно и творчески; представлен грамотный полный и исчерпывающий устный и письменный отчет; получены развернутые аргументированные ответы на все вопросы к кейсу;

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		5 – работа выполнена в заданное время, самостоятельно, представлен полный устный и письменный отчет; при выполнении отдельных заданий допущены небольшие ошибки; на отдельные вопросы к кейсу получены не обоснованные ответы; 3 – работа выполнена в заданное время, самостоятельно, отдельные задания не выполнены; представлен неполный устный и письменный отчет; ответы на половину вопросов не получено или получено не в срок; 0 – обучающийся самостоятельно не справился с работой, при выполнении заданий допущены существенные ошибки; получены неверные ответы на большинство вопросов к кейсу.
	Ситуационный практикум	Технология оценки практической работы обучающегося: 6-5 – работа выполнена в заданное время, самостоятельно, качественно и творчески; представлен грамотный полный и исчерпывающий устный и письменный отчет; получены развернутые аргументированные ответы на все вопросы к кейсу; 4-3 – работа выполнена в заданное время, самостоятельно, представлен полный устный и письменный отчет; при выполнении отдельных заданий допущены небольшие ошибки; на отдельные вопросы к кейсу получены не обоснованные ответы; 2-1 – работа выполнена в заданное время, самостоятельно, отдельные задания не выполнены; представлен неполный устный и письменный отчет; ответы на половину вопросов не получено или получено не в срок; 0 – обучающийся самостоятельно не справился с работой, при выполнении заданий допущены существенные ошибки; получены неверные ответы на большинство вопросов к кейсу.

***Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках
текущего контроля успеваемости***

Типовые вопросы и задания к ситуационным практикумам

Изучив ситуацию, ответьте на следующие вопросы. Как и какая из «сил конкуренции» служит ограничителем тактических операций авиакомпаний в данной ситуации? На какую «силу конкуренции» влияет реализация конкурентных действий бастующих работников? Какие

тактические операции авиакомпаний стали невозможными из-за описанных в ситуации сил конкуренции?

Ситуация

Пилоты Deutsche Lufthansa, второго крупнейшего авиаперевозчика в Европе, в 2014г. объявили о забастовке, в результате которой, было отменено около 1 500 рейсов в течение двух дней.

Руководство Lufthansa предложило увеличить пенсионный возраст пилотов до 63 или даже до 65 лет и ликвидировать существующую систему компенсаций после выхода на пенсию. Профсоюз в свою очередь предложил план по покрытию расходов по существующей пенсионной системе. Под давлением профсоюза руководство Lufthansa предложило компромисс: сохранить существующую схему для пилотов, которые уже работают в компании, и увеличить пенсионный возраст для поступающих на работу с этого года.

Главным предметом спора Lufthansa и профсоюза остаются выплаты летчикам, досрочно выходящим на пенсию. До сих пор пилотам по достижении 55 лет разрешалось прекращать работу и получать при этом 60% зарплаты до достижения официального пенсионного возраста. Но теперь руководство Lufthansa настаивает на повышении возрастной границы.

"Lufthansa не демонстрирует никакого желания идти на компромисс", – говорит Йорг Хандверк, представитель профсоюза. Пилоты готовы продолжить забастовку, добавил он. На забастовку выйдут пилоты Airbus A380, A340 и A330, а также Boeing 747, согласно заявлению профсоюза пилотов. 30 сентября Lufthansa была вынуждена отменить 58 дальних рейсов во время предыдущей забастовки.

Рейсы авиакомпаний группы Star Alliance, к которой относятся Austrian Airlines, Brussels Airlines, Germanwings, Swiss и Air Dolomiti, забастовкой не затронуты.

В компании отмечают, что основные рейсы, затронутые забастовкой, – дальнемагистральные, короткие и среднемагистральные маршруты. "На текущий момент авиакомпания разрабатывает расписание, определяя, какие рейсы могут быть выполнены", – говорится в сообщении Lufthansa.

Это уже восьмая забастовка авиакомпании Lufthansa в 2014 г. По оценке аналитиков, которую приводит Reuters, вместе с предыдущими акциями она нанесла авиакомпании ущерб в \$102–115 млн. Кроме того, не исключены новые забастовки, тогда потери Lufthansa будут еще больше.

Германия в буквальном смысле страдает от непрекращающихся забастовок транспортников. После выходных, отмеченных всегерманской забастовкой машинистов электровозов, снова началась забастовка в воздухе. Профсоюзное объединение пилотов Cockpit в течение более полутора лет пытается получить от работодателя Lufthansa тарифные уступки.

Напомним, в конце сентября 2014г. французская авиакомпания Air France отменила больше половины рейсов из-за забастовки пилотов. Причиной забастовки стал предложенный руководством план развития

компании до 2020 г., предполагавший переориентирование перевозчика в пользу лоукост-филиала Transavia, зарегистрированного в Португалии. Пилоты убеждены, что эта реформа поставит под угрозу рабочие места во Франции, а также лишит их привилегированного статуса, в связи с чем они настаивали на отказе от этих планов.

Забастовка началась 15 сентября 2014 года и стала самой долгосрочной забастовкой за последние 40 лет. Каждый день в результате забастовки Air France теряла до 20 млн евро. Акции Air France-KLM упали на 12% с начала забастовки.

И хотя многие эксперты считают, что подобные забастовки никак не скажутся на отношении к авиакомпании как бренду, так как подобные забастовки - вполне обычное дело для Европы, опыт Air France показывает обратное. Компания отметила, что в результате забастовки пилотов суммарный пассажиропоток снизился на 15,9% в сентябре, добавив, что заказы на ближайшие три месяца также уменьшились.

Изучите ситуацию и ответьте на следующие вопросы. Сформулируйте основную тактическую задачу, которую решает наступление Datril? Что является объектами наступления Datril? Данная тактика Datril является наступлением внутри одной продуктовой группы, при отраслевой или межотраслевой конкуренции? Наступательная тактика в данной ситуации реализуется посредством конкурентного прессинга, атаки или штурма? В рамках какой конкурентной стратегии Tylenol и Datril применяют наступление?

Ситуация

В 70-е годы XXв. в США было популярно средство от мигрени Tylenol. Стоило оно на 50% дороже, чем аспирин. Лекарство выпускало одно из подразделений компании Johnson & Johnson. В июне 1975 года компания Bristol-Myers решила выйти на этот рынок и разработала Datril. Планировалось сообщить потребителям, что новое средство «так же устраняет боль и столь же безопасно, как Tylenol, но стоит на доллар дешевле» (цена упаковки 100 таблеток Tylenol была 2,85 доллара США, а аналогичную упаковку Datril компания собиралась продавать за 1,85 доллара).

Роковой ошибкой Bristol-Myers оказалась обкатка идеи на тестовых рынках в нескольких штатах, где эти тесты внимательно отследили специалисты Johnson & Johnson. За две недели до начала рекламной кампании конкурента Johnson & Johnson на доллар снизила цены на свой продукт и прокредитовала магазины и аптеки, закупившие лекарства по старой цене. Bristol-Myers в ответ ускорила выход рекламы и вывод на рынок своего средства. Рекламные ролики появились на телевидении буквально на следующий день после снижения цен на Tylenol. Компания Bristol-Myers рассчитывала, что изменение цен не сможет так быстро дойти до магазинов по всей стране.

Однако Johnson & Johnson подала протесты во все информационные

сети, журналы, в различные ассоциации и государственные инстанции. По ее мнению, реклама Datril уже не соответствовала действительности. В итоге телеканалы сначала изменили рекламные ролики Bristol-Myers, а затем и вовсе сняли их с эфира.

Теле- и радиосети потребовали изменить рекламные ролики. Во второй редакции вместо "на доллар дешевле" уже фигурировала фраза "Datril может стоить дешевле, намного дешевле". Очередной протест Johnson & Johnson заставил убрать слова "намного дешевле". Наконец, CBS и NBC отказались показывать рекламные ролики Datril вообще - еще одна горькая пилюля для Bristol-Myers.

В результате действий Johnson & Johnson, основанных на своевременной информации о планах конкурента, доля рынка Datril никогда не превысила 1%.

Tylenol, напротив, взлетел, как ракета. Толчка, который дала ему вся эта шумиха, хватило, чтобы поднять марку на вершину продаж.

Отчасти из-за низкой цены, отчасти из-за рекламного шума Tylenol оказался лидером на рынке анальгетиков: на его долю приходилось целых 37%.

Вопросы:

Охарактеризуйте конкурентные позиции компании, рассмотренной в ситуации.

Дайте свою оценку конкурентоспособности компании, рассмотренной в ситуации, и обоснуйте свой ответ.

Укажите, каковы результаты конкуренции, рассмотренной в ситуации компании.

Какие методы конкуренции описаны в ситуации? Охарактеризуйте их по многокритериальной классификации.

Выявите направления конкуренции «вокруг товаров, услуг, работ», в рассмотренной ситуации.

Какие из 5 сил конкуренции М.Портера проявляются в описанной ситуации?

Укажите, каким образом в рассмотренной ситуации раскрывается конкуренция за такой предмет как «конкурентные действия»?

Укажите на конкурентные ресурсы, созданные самой компанией и используемые компанией в рассмотренной ситуации.

Укажите на чужие конкурентные отличия, используемые компанией в рассмотренной ситуации как ресурсы участия в конкуренции.

Что в данной ситуации можно сказать о качестве и силе конкурентных действий компании, рассмотренной в ситуации?

Выявите в данной ситуации методы конкуренции «за информацию».

У Gillette была бритва Super Blue Blade, но фирма выпускает Tcas II с двумя лезвиями. Позже они выпускают бритву Atra, с двумя лезвиями и плавающей головкой. Как можно охарактеризовать направление, тип, вид и метод данных конкурентных действий?

Против кого совершаются данные действия?

*Зачем Gillette стала выпускать одноразовые бритвы Good News?
Против кого совершаются данные действия?*

Ситуация

До 1960 г. Gillette занимала весь американский рынок средств для влажного бритья. Сначала посредством продукта под названием Blue Blade, а потом с помощью Super Blue Blade. Когда в начале 1960-х гг. на рынок ворвалась другая фирма, Wilkinson Sword, со своими нержавеющими лезвиями, Gillette оказалась в растерянности. Затем в 1970 г. Wilkinson Sword представила лезвие, запаянное в пластик «под оптимальным для бритья углом». Но к тому моменту Gillette уже пришла в себя. Очень скоро Gillette выпустила Trac II – первую в мире бритву с двумя лезвиями. «Два лезвия лучше, чем одно», – гласила реклама Trac II.

В 1976 г. Gillette представила первую бритву с двумя лезвиями на подвижной головке под названием Atra. Потом Gillette не стала долго ждать и выпустила Good News – недорогую одноразовую бритву (с двумя лезвиями – меньше нельзя). Новый продукт, несмотря на свое название, не стал хорошей новостью для держателей акций Gillette. Производство его было дороже, а продавался он дешевле, чем многоразовые бритвы. Так что любой, кто покупал Good News вместо Atra или Trac II, наносил компании ущерб.

Вопросы:

Охарактеризуйте конкурентные позиции компаний, рассмотренных в ситуации.

Дайте свою оценку конкурентоспособности компаний, рассмотренных в ситуации, и обоснуйте свой ответ.

Укажите, каковы результаты конкуренции, рассмотренных в ситуации компаний.

Какие методы конкуренции описаны в ситуации? Охарактеризуйте их по многокритериальной классификации.

Какие конкурентные действия «за ресурсы» описаны, в рассмотренной ситуации?

Какие из 5 сил конкуренции М.Портера проявляются в описанной ситуации?

Укажите, каким образом в рассмотренной ситуации раскрывается конкуренция за такой предмет как «конкурентные действия»?

Укажите на конкурентные ресурсы, получаемые из внешних источников, и используемые компаниями в рассмотренной ситуации.

Укажите на конкурентные ресурсы, созданные самостоятельно и используемые рассмотренными компаниями.

Укажите на чужие конкурентные отличия, используемые компаниями в рассмотренной ситуации как ресурсы участия в конкуренции.

Что в данной ситуации можно сказать о качестве и силе конкурентных действий компаний, рассмотренной в ситуации?

Выявите в данной ситуации методы конкуренции «за информацию».

В чем проявляется конкурентное взаимодействие между компаниями Apple и Samsung?

Какая конкурентная позиция Apple дает компании конкурентное преимущество по отношению к соперникам, позволяя диктовать цены?

Почему Samsung является в настоящее время основным производителем и поставщиком комплектующих для Apple?

Можно ли трактовать бездействие Apple к другим поставщикам как отсутствие каких-либо действий вообще?

Что понимается под характером конкурентных действий участников рынка?

Каков характер конкурентных действий между Apple и Samsung?

Ситуация:

Apple всегда считалась новатором, задающим тон на рынке смартфонов и планшетов. В 2007 г., когда успех Apple казался непревзойденным, сложно было представить, что кто-то может составить ей достойную конкуренцию. Весной 2012 г. Samsung впервые удалось опередить Apple по продажам смартфонов, а Nokia – по

количеству проданных мобильных телефонов. Более того, II квартал 2012 г. позволил Samsung продать на 10 млн смартфонов больше, чем Apple, и сохранить первенство.

Судебное разбирательство, инициированное Apple, в какой-то степени подчеркивает уязвимость компании. Как бы представители Apple ни пытались сохранить видимость недосыгаемости, на рынке смартфонов доминируют два производителя: Apple и Samsung.

Из партнеров в конкуренты

Apple и Samsung – давние партнеры. С 2001 г. Samsung поставлял для Apple процессоры и дисплеи для iPod. Все было прекрасно, пока Samsung занимался телевизорами и ноутбуками, а Apple – «айподами» и «маками». Дружба прекратилась, когда быстрый успех Samsung на рынке смартфонов стал угрожать первенству Apple. Из 9 кварталов (2010–2012) темпы роста проданных мобильных устройств Apple только дважды превышали аналогичный показатель Samsung.

Выход первого смартфона Samsung Galaxy вызвал бурный рост продаж во второй половине 2010 г.

Всего за год Samsung удалось почти вдвое (с 17 до 32,6 %) увеличить свою долю на рынке смартфонов. Ключевую роль в этом триумфе сыграла линейка Galaxy.

В чем суть разбирательства?

Официальной датой начала судебной эпопеи можно считать 15 апреля 2011 г., когда Apple подал в калифорнийский суд иск против Samsung. Юристы Apple указывали, что 21 модель телефонов Samsung, а также планшеты Galaxy Tab очень похожи на аналогичные продукты от Apple и своей «похожестью» нарушают права компании на интеллектуальную собственность. Надо сказать, что параллельно Apple подавал в суд на HTC и Motorola – других основных производителей смартфонов на базе Android ОС.

Уже 22 апреля Samsung предпринял ответный шаг и подал в суд на Apple в Корее, а спустя неделю и в США, обвиняя конкурента в нарушении прав на технологии, относящиеся преимущественно к стандарту связи 3G.

Разбирательства затронули США, Австралию, Великобританию, Японию и большую часть Европы. Apple настаивал на запрете продаж Galaxy Tab 10.1 в Германии, Австралии, США и Великобритании и Galaxy Nexus в США.

В результате с 26 июня 2012 г. продажи Tab 10.1 были запрещены в США. Кроме того, на пять месяцев были запрещены продажи и в Германии. Только Великобритания отказала в иске, судья Колин Бирс заявил, что Samsung Galaxy Tab 10.1 все равно «не такой прекрасный», как продукция Apple, а значит, и воровства не было.

В США продажи Galaxy Nexus были приостановлены на 10 дней, но 9 июля 2012 г. все же начались. Samsung, в свою очередь, удалось запретить продажи iPad в Австралии осенью 2011 г., а вот попытки не пустить к потребителю iPhone 4S во Франции и Италии провалились.

Промежуточный вердикт

По решению суда от 24 августа 2012 г. Apple получит 1 млрд долл. в качестве компенсации за нарушение шести из семи заявленных патентов Apple, что почти втрое меньше изначального запроса Apple.

Для Samsung сумма в 1 млрд долл. не была критична, учитывая, что только от Apple Samsung получил 9 % дохода в 2011 г., что эквивалентно 10,5 млрд долл.

К тому же на балансе Samsung находится 7,6 млрд долл. свободных средств. По оценкам аналитиков Morgan Stanley, в 2012 г. Samsung потерял на этом судебном разбирательстве от 2 до 4 % операционной прибыли.

Однако представители Samsung заявили, что будут подавать апелляцию. Так что разбирательство может затянуться на годы. Пока суд не сказал последнего слова, Samsung ничего платить Apple не должен.

Очевидно, что Apple судится не за деньги. Фигурирующие в иске 2,75 млрд долл. – это только 1,7 % денег, заработанных Apple за последний год.

Apple пошел в суд в надежде заставить Samsung, а вместе с ним и остальных производителей, «изобретать» свои смартфоны и таким образом терять время.

Apple хочет оторваться от конкурентов, наступающих ей на пятки. Samsung едва ли беспокоил бы Apple, если бы не выпустил серию продуктов Galaxy и не обогнал бы Apple по количеству проданных смартфонов. Сейчас Samsung нет необходимости изобретать что-то новое, он и без этого отлично зарабатывает на смартфонах и хорошо знает, что любят покупатели. А покупатели любят то, что уже есть в iPhone и iPad.

Как Samsung удалось опередить Apple?

Копирование вместо инноваций. В отличие от Apple Samsung не позиционировал себя как пионера и новатора, вместо этого он придерживается последних тенденций на своих рынках и демонстрирует способность к быстрой адаптации. В отличие от Samsung Nokia и Research in Motion слишком поздно поняли, что правила игры на рынке телефонов поменялись. Надеясь сохранить долю рынка, они до последнего делали ставки на свои уникальные преимущества, такие как QWERTY-клавиатура или защищенность сервисов.

Относительная независимость от поставщиков. Помимо того, что Samsung является крупнейшим в мире поставщиком, он обладает мощностями по производству дисплеев, процессоров, памяти, зарядных устройств и прочих комплектующих в своих аффилированных компаниях. По оценкам Morgan Stanley, Samsung производит от 10 до 20 % комплектующих самостоятельно. Собственное производство позволяет добиваться большей совместимости своих компонентов с продуктами других производителей (например, процессоры Samsung Exynos 4412 с 3G, LTE чипами передачи данных).

Стратегия «быстрой адаптации» вкупе с собственными мощностями по производству дает Samsung явное преимущество перед Apple, закупающей все у сторонних производителей. Проблема Apple еще и в том, что мало кто из поставщиков может в одиночку удовлетворить объем заказов компании. Приходится договариваться со многими.

Ценовой диапазон. Apple изначально ориентировался на продукты «для избранных», хотя в результате iPhone стал скорее массовым. Samsung, наоборот, избрал широкий ценовой коридор, способный удовлетворить каждого пользователя. Это помогло Samsung быстро нарастить долю в различных сегментах рынка и опередить Apple в категории смартфонов и Nokia в категории стандартных мобильных телефонов.

Подход к пользователям. Разница сводится к тому, что Apple является «законодателем мод» на ближайшие полгода – год. Samsung, наоборот, старается качественно делать то, что уже полюбили пользователи. Чем меньше wow доставляет Apple, тем быстрее падает лояльность пользователей iPhone.

Все было бы проще, не будь Apple и Samsung больше чем просто конкуренты. Samsung – главный поставщик для Apple, Apple обеспечивает Samsung 9 % дохода и более 20 % операционной прибыли. Для обеих испорченные отношения обойдутся дорого, но оба осознанно идут на это. Их противостояние – только вершина айсберга и напрямую затрагивает всю цепочку поставщиков. В худшем случае эта война закончится смещением заказов Apple от Samsung в пользу других поставщиков, при этом Apple, скорее всего, сможет только снизить свою зависимость от Samsung, но не полностью избавиться от нее. Для того чтобы разобраться в том, кто кому нужнее, следует понять, что две компании – конкуренты делают друг для друга.

Смартфоны для Apple и Samsung

За три года (2010–2012) бизнес-модель Samsung заметно изменилась с явным сдвигом в сторону смартфонов, что делает ее более стабильной: продажи смартфонов меньше зависят от деловых циклов. Доля этих устройств в доходах компании в 2011 г. выросла с 36 до 41 %. В случае с Apple iPhone, как известно, является ключевым продуктом, на долю которого пришлось 53 % дохода за последние полгода, а в 2011 г. смартфоны обеспечивали 43,4 %.

Стоит отметить, что смартфоны для Apple – бизнес более прибыльный, чем для Samsung. Маржа iPhone составляет 56 %, операционная маржа iPhone 4S – 43 % (после программного обеспечения самая прибыльная часть бизнеса Apple). Операционная маржа Galaxy 3 – 37 %, у Galaxy 2 – около 24 %, у Galaxy Note – чуть больше 30 %. Несмотря на это, операционная маржа телефонного бизнеса Samsung заметно выросла благодаря смартфонам: с 11 % в 2010 г. до 20 % в 2012 г. (по оценкам Morgan Stanley).

Благодаря росту доли смартфонов в бизнесе Samsung растет средняя цена проданных девайсов. Например, Galaxy S2 стоит 500 долл., Galaxy Note – 600 долл. С учетом того, что в октябре в продажу поступили Galaxy Note 2, а в первой половине 2013 г. – Galaxy S4, рост цен продолжился. При всем при этом средняя цена мобильных устройств, куда входят и смартфоны, и обычные мобильные устройства, у Samsung близка к 200 долл., что опять же не сравнится с 624 долл. за iPhone.

Пока рост цен – положительный фактор для Samsung, так как это увеличивает маржу компании, а Apple, наоборот, ради удержания доли на рынке смартфонов идет на снижение своей цены, что, естественно, ставит под угрозу его маржу.

Значение Samsung для Apple

На комплектующие, произведенные Samsung, приходится 26 % себестоимости iPhone 4 и 23 % iPhone 4S. Это почти 50 долл. в среднем с девайса. Однозначно эта доля варьирует для разных продуктов Apple. Проблема Apple сводится к тому, что он не во всем может заменить Samsung как своего крупнейшего поставщика. А если и может технически, то объемы остаются для него проблемой.

Значение Apple для Samsung

Apple – крупнейший клиент Samsung. Ни от кого Samsung не получает столько заказов и прибыли, как от Apple. В 2011 г. Samsung получил от Apple 10,5 млрд долл., в 2013 г., по оценкам Morgan Stanley, доход от Apple составил около 11 % всего дохода Samsung. Apple достаточно отказаться от продуктов и услуг Samsung, чтобы доход и прибыль Samsung снизились. По оценкам iSuppli, Samsung в 2013 г. получил от производства процессоров 7,5 млрд долл., и это на 10 % больше прогнозируемого дохода от продажи процессоров Morgan Stanley.

Почему Apple будет сложно заменить Samsung?

Объем производственных мощностей. Единственным поставщиком процессоров (начиная с A4) для iPhone и iPad является Samsung. Вероятно, судебные тяжбы спровоцируют Apple активнее искать других поставщиков. Однако проблема в том, что самый очевидный вариант – Тайваньская полупроводниковая компания (TSMC) – не сможет справиться с заказами, так как еще летом TSMC заявляла о том, что не обладает достаточными мощностями для обеспечения необходимого объема чипов по технологии 28-нанометров (эта технология, по мнению экспертов, войдет в основу чипов для iPhone5).

Кроме этого, TSMC и Samsung используют разные технологии при производстве 28-нанометровых схем. Эта разница вынуждает Apple изменить дизайн своих чипов для перехода на чипы TSMC. Это дополнительные издержки для Apple. Однако в долгосрочной перспективе технология TSMC, по мнению экспертов, имеет преимущество перед технологией Samsung. Apple не сможет заменить Samsung в производстве A5 и A6 чипов, однако производителей процессоров A7 может быть как минимум двое.

Интегрированные продукты. Стоит отметить, что Samsung, в отличие от остальных тайваньских поставщиков, владеет технологией совместного, а не отдельного «пакетирования» логических схем и чипов памяти. Это дает преимущество в среднесрочной перспективе с точки зрения стоимости и говорит о том, что другие поставщики обойдутся Apple дороже, чем аналогичные услуги от Samsung.

Технологическое преимущество. Если Apple решит расширить список поставщиков, то по крайней мере с точки зрения наличия мощностей по необходимым

технологиям его выбор будет ограничен, так как только Samsung, TSMC и Intel из всех полупроводниковых компаний имеют технологии производства менее 32-нанометров.

Apple не имеет производственных мощностей для своих продуктов, не производит компоненты для них. Вместо этого заказывает комплектующие со всего света. Это дает ему преимущество в наличии необходимых составляющих и в ценах, в основном благодаря более низким ценам производства и труда вне США.

Samsung, выступая поставщиком компонентов для других, получает возможность производить свои компоненты дешевле. «Домашнее» производство компонентов Samsung составляет по оценкам Morgan Stanley 10–20 % всех используемых комплектующих.

Тесные взаимоотношения между Apple и Samsung, конечно, требуют снисходительности соперников друг к другу, но кажется, точка «невозврата» в этих отношениях уже позади. Однако тесная взаимозависимость их друг от друга делает эту войну не очередным конфликтом двух компаний, а борьбой за выживание, которая затрагивает всю цепочку участников рынка смартфонов, капитализация которого оценивается более чем в 200 млрд долл.

Вопросы:

Охарактеризуйте роль стратегического планирования, осуществляемого компанией Shell Oil, в достижении ею стратегически значимых конкурентных результатов?

Поставив себя на место руководителей Shell Oil, постарайтесь определить, основополагающие цели конкурентных действий данной компании, а также основные моменты ее конкурентной стратегии.

Из каких этапов состоит процедура разработки конкурентной стратегии Shell Oil?

Каковы основополагающие цели конкурентных действий Shell Oil?

Ситуация:

Опыт компании Shell Oil – прекрасный пример того, как долгосрочное планирование и разработка возможных сценариев развития бизнеса и конкурентных отношений позволяет компании сохранять и развивать свою конкурентоспособность, выявлять свои слабости и слабости соперников еще до того, как они сами обратят на них внимание.

Суть такого планирования заключается в обнаружении ключевых стратегических неопределенностей, которые показывают возможные удачи и неудачи в бизнесе. На основе «определения неопределенностей» составляются разные комбинации вероятных событий, в том числе с учетом крайних значений, и формируются сценарии событий. Далее, когда существует набор исчерпывающих сценариев, поочередно к каждому из них моделируется ситуация, для которой этот сценарий определяется единственно возможным. На основе этого определяется то, как компания будет действовать при таком сценарии, как будет на это реагировать окружение, определяются прогнозы развития событий и т. д.

Этот метод Shell Oil с успехом применяет при анализе коренных изменений на мировом рынке нефти. Так, компания способна всякий раз заранее определить ситуацию кризиса поставок нефти и повышение цен на нее странами ОПЕК, вовремя прогнозируя тенденции развития отрасли, определяя непредвиденные обстоятельства. Компания не просто пережила нефтяной кризис 1979–1981 гг., но стала одним из мировых лидеров нефтедобывающей промышленности. Компания, предвидя уменьшения поставок нефти с Ближнего Востока, заранее создала обширный флот нефтяных танкеров, по своим объемам соответствующий сократившимся поставкам, а также заменила утраченные поставки долгосрочными форвардными контрактами, согласно которым она произвела

предварительные закупки больших объемов нефти по фиксированным ценам.

В 1983 г. никто и не думал о том, что иностранные нефтяные компании могут реализовывать в Советском Союзе свои интересы, его нефть была закрыта от них. Руководство Shell Oil впервые поставило, казалось бы, совершенно неуместный вопрос: что может произойти такого, когда СССР откроет свои запасы иностранным компаниям, в том числе и Shell? Создав множество сценариев будущего, Shell выявила возможность краха экономики СССР и его распада, а также спрогнозировала улучшение взаимоотношений России с западными странами. Этот сценарий, предложенный задолго до явного проявления кризисных явлений в СССР, оказался полностью соответствующим действительности. Этот сценарий сэкономил Shell огромные деньги. Дело в том, что в 1983 г. компания активно разрабатывала так называемый проект Troll, оцениваемый в 6 млрд долл., направленных на разработку месторождения газа в Северном море. Но согласно предложенному сценарию, СССР из-за кризиса откроет свои запасы, и в Европу хлынет поток дешевой нефти, а это сделает абсолютно нерентабельным проект Troll. Исходя из этого сценария, Shell значительно сократила инвестиции в разработку новых месторождений.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины.	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: 1:0-30; 2:0-30; 3:0-40. -90 и более (отлично) – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. -70 и более (хорошо)– ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Ход выполнения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. -50 и более (удовлетворительно)– ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задание выполнено частично.

-Менее 50 (неудовлетворительно)– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задание не выполнено

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. В чем состоит специфика стартовых конкурентных позиций участников рынка?
2. В чем отличие конкурентного позиционирования от маркетингового позиционирования?
3. Что собой представляют интегральные оценки конкурентных позиций участников рынка? Что к ним относится?
4. Как оцениваются конкурентные позиции соперников?
5. Может ли определяться размер доли рынка компаний в результате механического суммирования долей рынка по направлениям и предметам их деятельности?
6. Что означает для участников рынка конкурентная устойчивость их позиций в конкурентной среде бизнеса?
7. По каким критериям различаются между собой конкурентные позиции компаний?
8. В каких случаях конкурентная позиция субъекта предпринимательства является устойчивой, доминирующей, подчиненной?
9. При какой рыночной доле, занимаемой компанией на рынке однородных товаров в России, США она признается доминирующей?
10. Всегда ли наличие доминирующей конкурентной позиции на рынке позволяет участникам рынка устойчиво доминировать в конкурентной среде?
11. Какая конкурентная позиция на рынке признается монопольной?
12. Возможно ли существование монополизированных рынков, на которых отсутствовала бы конкуренция?
13. Всегда ли под монополией понимается крупное предприятие?
14. Как называется явление на рынке, когда конкурентное доминирование субъектов предпринимательства отсутствует?
15. Достоинства и недостатки «силового» определения конкурентного статуса.
16. Информационное маневрирование в процессе обустройства информационного пространства конкуренции.
17. Качество, скорость и интенсивность конкурентных действий как их параметры.
18. Классификация конкурентов А. Юданова.
19. Классификация конкурентных ситуаций.
20. Классификация стратегий конкурентных действий различных авторов.

21. Классификация тактических моделей конкурентных действий.
22. Количественное определение доминирующих конкурентных позиций.
23. Комбинационный характер тактики конкурентных действий участников рынка.
24. Комплексные тактические маневры участников рынка в рамках различных стратегий конкуренции.
25. Конкурентная разведка и контрразведка как методы конкурентных действий.

Задания 2-го типа

1. Поясните конкурентные роли участников рынка в процессе совершенствования и обновления бизнеса: конкуренты-изобретатели; конкуренты-конформисты; конкуренты-эксплуататоры; конкуренты, окопавшиеся в рыночных нишах.
2. Охарактеризуйте конкурентный потенциал и конкурентные ресурсы участников рынка.
3. Приведите примеры конкурентных статусов дебютантов: безусловные дебютанты.
4. Приведите примеры конкурентных статусов лидера: драйверы конкурентной среды.
5. Охарактеризуйте конкурентный статус участников рынка и специфика выполняемой ими конкурентной функции.
6. Охарактеризуйте конкурентоспособность участников рынка. Приведите примеры индикаторов конкурентоспособности участников рынка.
7. Охарактеризуйте виды конкурентов.
8. Охарактеризуйте конкуренцию как предпосылку стратегических альянсов в предпринимательстве.
9. Охарактеризуйте контроль совершения конкурентных действий.
10. Приведите примеры концентрированного наступления в стратегии интеграции.
11. Приведите примеры концентрированного наступления в стратегии кооперации с конкурентами.
12. Приведите примеры концентрированного наступления в стратегии монополизации.
13. Приведите примеры концентрированного наступления в стратегии простого обособления.
14. Приведите примеры лидерства в результатах, ресурсах и конкурентных действиях.
15. Охарактеризуйте категории лидеры в конкуренции и монополисты.
16. Охарактеризуйте междисциплинарные параллели в конкурентном анализе.
17. Охарактеризуйте методы конкурентных действий участников рынка.

18. Приведите примеры модели двойного, многоцелевого и тотального наступления.

19. Приведите примеры модели прямой, косвенной и смешанной обороны.

20. Охарактеризуйте мотивы людей и коллективов фирм к участию в конкуренции.

21. Приведите примеры наполнения привлекательными образами внешних атрибутов бизнеса.

22. Приведите примеры направлений конкурентных действий.

23. Охарактеризуйте оборонительную тактику действий участников рынка.

24. Охарактеризуйте операционные тактические маневры участников рынка.

25. Приведите примеры классификация стратегического окружения участников рынка.

Задания 3-го типа

1. Поясните конкурентные роли участников рынка в процессе совершенствования и обновления бизнеса: конкуренты-изобретатели; конкуренты-конформисты; конкуренты-эксплуататоры; конкуренты, окопавшиеся в рыночных нишах. Какая ваша роль с учетом направления учебного стартапа?

2. Охарактеризуйте конкурентный потенциал и конкурентные ресурсы собственного учебного стартапа.

3. Охарактеризуйте виды конкурентов собственного учебного стартапа.

4. Охарактеризуйте конкуренцию как предпосылку стратегических альянсов в предпринимательстве собственного учебного стартапа.

5. Приведите примеры доминирования в результатах, ресурсах и конкурентных действиях собственного учебного стартапа.

6. Предложите собственные варианты тактических операций собственного учебного стартапа.

7. Предложите собственные варианты стратегий участия в конкуренции.

8. Проведите конкурентный анализ российских участников рынка, используя 3 разных инструмента.

9. Определите уровень личной конкурентности.

10. Сформулируйте собственный подход к проведению дебютных операций.

11. Охарактеризуйте конкурентную среду, в которой работает компания Samsung.

12. Разработайте рабочую схему участия в конкуренции для собственного учебного стартапа.

13. Найдите 5 КФУ собственного учебного стартапа.

14. Определите преимущества и недостатки собственной учебной

бизнес-идеи нового бизнес-проекта.

15. Предложите 5 тактических хитростей для применения стратегии сдачи конкурентных позиций.

16. Разработайте 3 предложения товарной интервенции собственного учебного стартапа.

17. Опишите собственный подход для применения универсальных методов конкуренции

18. Предложите варианты применения ценовых и неценовых ударов в собственном учебном стартапе в конкурентной среде

19. Предложите варианты применения сырьевых ударов в собственном учебном стартапе в конкурентной среде

20. Предложите варианты применения информационных ударов в собственном учебном стартапе в конкурентной среде

21. Предложите варианты применения административных ударов в собственном учебном стартапе в конкурентной среде

22. Предложите варианты применения ценового давления в собственном учебном стартапе в конкурентной среде

23. Предложите варианты применения неценного давления в собственном учебном стартапе в конкурентной среде

24. Определите конкурентоспособность собственного учебного стартапа.

25. Дайте характеристику манерам и стилям конкурентного поведения, которые вам необходимо будет использовать для обеспечения конкурентной устойчивости собственного учебного стартапа.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Основы коммерческой деятельности»**

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

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН.....	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	8
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	11
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	19
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	20

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

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

Изучение дисциплины «Основы коммерческой деятельности» ориентировано на получение обучающимися знаний о принципах, особенностях, механизме коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг. В рамках данного курса рассматриваются также содержание, функции, структура коммерческой деятельности предприятий сферы торговли, виды и формы коммерческих организаций, и другие вопросы. Программа курса охватывает широкий круг теоретических вопросов. Изучение дисциплины позволяет не только освоить теоретические аспекты коммерческой деятельности в рамках рыночной системы хозяйствования в современных условиях, но и раскрыть потенциальные возможности и приемы коммерции в практической деятельности в условиях цифровизации экономики.

Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата.

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Цель дисциплины:

формирование у обучающихся целостного представления об основах, принципах и методах коммерческой деятельности, приобретение умений применять эти знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность; формирование компетенций, которые позволят выработать способность принимать эффективные решения в сфере коммерции.

Задачи дисциплины:

- усвоение теоретических понятий курса, целей, задач, принципов и закономерностей коммерческой деятельности;
- приобретение практических навыков по постановке целей, задач, организации коммерческой деятельности;
- понимание природы экономического поведения хозяйствующих субъектов в различных временных горизонтах на основе общих закономерностей и принципов коммерческой деятельности;
- освоение вопросов организации, управления и функционирования коммерческих организаций, в т.ч. планирование материально-технического обеспечения коммерческих предприятий, организация закупки и продажи товаров на основе договорной работы;
- изучение нормативно – правовой базы нормативно-правового регулирования коммерческой деятельности;

- развитие самостоятельности мышления и формирование творческого подхода при анализе и оценке коммерческой деятельности;
- овладение методами и принципами оценки эффективности использования экономических ресурсов в коммерции;
- приобретение навыков применять полученные знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность.

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

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

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия	ОПК-3	ОПК-3.1 Разрабатывает организационно-управленческие решения для планирования, организации и реализации операционной и маркетинговой деятельности и содействует их реализации в условиях сложной и динамической среды, оценивая их последствия	основные этапы, принципы и закономерности развития коммерческой деятельности в России с целью разработки стратегии управления человеческими ресурсами торговых организаций	обосновывать профессиональные задачи и разрабатывать стратегии управления на основе экономических знаний в сфере коммерческой деятельности	разрабатывать методами анализа и оценки эффективности коммерческой деятельности	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
		ОПК-3.2. Анализирует основные направления организационных и кадровых изменений с учетом их социальной значимости в условиях сложной и динамичной среды и оценивает их последствий.	основные направления анализа коммерческой деятельности, а также понятия, цели, пути их достижения	системно анализировать и обобщать коммерческую информацию, планировать мероприятия и оценивать коммерческие риски и экономические показатели коммерческой деятельности	рассчитывать фондоотдачу и оборачиваемость оборотных средств	

2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Методологические основы и исторические аспекты развития коммерческой деятельности	2			2						12	Доклад / 10 Отчет по ситуационному практикуму / 10
Тема 2. Потребительский рынок в системе общественного воспроизводства. Нормативно-правовое регулирование коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка										12	Доклад /10 Эссе/10
Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности.	1			2						12	Доклад / 10 Отчет по ситуационному практикуму / 10
Тема 4. Объекты коммерческой деятельности				2						12	Доклад / 10 Отчет по ситуационному практикуму /10
Тема 5. Материально-техническая база коммерческой деятельности.	1		2							12	Доклад / 5 Отчет по ситуационному практикуму / 5 Участие в дидактической игре / 10
Всего:	4		2	6						60	100
Контроль, час	36										Экзамен

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
<i>Очно-заочная форма</i>											
Объем дисциплины (в академических часах)	108										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	3										

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Методологические основы и исторические аспекты развития коммерческой деятельности.

Введение в дисциплину. Предмет и цель и задачи изучения дисциплины, ее структура и взаимосвязь с другими экономическими дисциплинами. Методы исследования (познания) коммерческой деятельности. Основные понятия: предпринимательство, бизнес, коммерция, торговля. Значение коммерческой деятельности в социально-экономическом развитии страны. Задачи и основные функции коммерческой деятельности. Сущность и принципы коммерческой деятельности. Содержание и структура коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности. Основные понятия, цели, пути их достижения, экономические законы и механизм функционирования коммерческих организаций в сфере торговли. Системный подход к коммерческой деятельности. Сферы применения коммерческой деятельности. Характер и содержание коммерческих процессов, выполняемых в торговле.

Становление основ коммерции в России. Коммерческая деятельность восточных славян в период Киевской Руси: зарождение купечества и торгово-предпринимательская деятельность на Руси, первые торговые договоры. Первый свод законов «Русская правда». Купечество и предпринимательство в Московском государстве в XV-XVII вв.: формирование единого рынка и зарождение мануфактурного предпринимательства. Правовая основа деловой жизни в XVII в.: Новоторговый устав, Таможенный устав, Торговая уставная грамота. Российское предпринимательство в XVIII – первой половине XIX вв. в петровской и послепетровской России. Реформы второй половины XIX – начала XX вв. и их влияние на коммерческую деятельность. Социальный облик российских коммерсантов конца XIX – начала XX вв.

Состояние и тенденции развития коммерческой деятельности в современных условиях глобализации и цифровизации экономики. Стратегии развития коммерческой деятельности.

Тема 2. Потребительский рынок в системе общественного воспроизводства. Нормативно-правовое регулирование коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка.

Потребительский рынок: цели, задачи, функции и основные элементы, структура. Теоретические взгляды на эффективность рынка и степень вмешательства государства в рыночные процессы (научные взгляды А.Смита, А. Маршалла, Д. Кейнса, П. Самуэлсона и др.). Истоки возникновения рынка в России. Этапы формирования рыночных категорий: обмен, товарное обращение, торговля. Принципы и условия формирования рыночных отношений.

Потребительский рынок в сфере обращения товаров и услуг и его роль в системе общественного воспроизводства. Функции сферы обращения как

фазы цикла в воспроизводственном процессе. Конъюнктура и емкость потребительского рынка. Спрос покупателей и его виды.

Организационные структуры. Характеристика и специфические особенности функционирования потребительского рынка мегаполиса в современной российской экономике. Потребительский рынок как индикатор создания потребительских ценностей в национальной экономике. Современное состояние и тенденции развития потребительского рынка. Актуальные проблемы, сдерживающие развитие потребительского рынка крупного города.

Стратегии развития потребительского рынка. Специфические особенности коммерческой деятельности на потребительском рынке. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности в сфере обращения.

Федеральный закон № 381 –ФЗ от 28.12.2009 г. «О государственном регулировании торговой деятельности в Российской Федерации». Основные направления деятельности Департамента внутренней торговли, легкой промышленности и потребительского рынка Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. Департамент торговли и услуг как отраслевой орган исполнительной власти города Москвы, обеспечивающий проведение политики в сфере потребительского рынка города: цель, задачи, принципы функционирования, торговая политика.

Механизм государственного регулирования потребительского рынка. Методы управления потребительским рынком. Реализация административных методов регулирования в ритейле. Характеристика нормативной правовой базы по регулированию отношений в сфере торговли. Концептуальные положения регулирования торгового предпринимательства в крупных городах. Стратегия развития торговли: цели, задачи, приоритеты, целевые индикаторы, ключевые риски. Концепции развития внутренней торговли, ключевые показатели прогноза развития торговли в Российской Федерации.

Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности.

Государство, потребители, предприятия: модель взаимодействия. Юридические лица, их объединения, индивидуальные предприниматели – участники рыночного взаимодействия на потребительском рынке. Коммерческие и некоммерческие организации на потребительском рынке, их роль в решении социально-экономических задач общества.

Коммерческие организации как субъект рыночных отношений: сущность, функции, классификация. Организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность. Классификация коммерческих организаций, учредительные документы, признаки юридических лиц.

Предприниматели как субъекты коммерческой деятельности на потребительском рынке. Сущность торгового предпринимательства как экономической категории. Зарождение и развитие научных взглядов на

предпринимательство. Трактовка понятия «предпринимательство» представителями различных научных школ. Р. Кантильон, Й. Шумпетер, Р.Хизрич и др. о предпринимательстве.

Роль предпринимательского фактора в развитии потребительского рынка и удовлетворении общественных потребностей. Характеристика и критерии субъектов крупного, среднего и малого предпринимательства в торговле.

Факторы макроэкономической среды, оказывающие влияние на функционирование коммерческих организаций. Основные закономерности функционирования коммерческих организаций. Актуальные проблемы, сдерживающие развитие коммерческой деятельности.

Защита интересов потребителей товаров и услуг как основных участников рынка. Особенности сегментов потребительского рынка. Факторы покупательского поведения. Характеристика обследования бюджетов домашних хозяйств. Структура потребительских расходов домашних хозяйств и их роль в воспроизводстве материальных благ и услуг.

Потенциал общественных организаций и их роль в решении социальных задач общества. Объединение потребителей России: приоритетные направления движения. Ассоциация предпринимателей. Ассоциация компаний розничной торговли.

Государство как субъект рыночных отношений.

Тема 4. Объекты коммерческой деятельности.

Оборотные средства в торговле. Товар как продукт труда в рыночной среде. Потребительская ценность товара и его свойства. Классификация товаров по целевому назначению: потребительские товары и товары производственного назначения. Потребительские блага, товарные ресурсы и товарные запасы.

Экономическое назначение потребительских товаров как средства удовлетворения потребностей. Товарное обеспечение, Стратегические решения в области товарной политики. Инновация, модификация, элиминация товара.

Конкурентоспособность товаров как совокупность качественных, экономических и маркетинговых характеристик. Качественные показатели конкурентоспособности: функциональные, эргономические, эстетические, эксплуатационные и др. Номенклатура продукции, ее показатели: широта, глубина, насыщенность и товарный ассортимент. Товарный выпуск (готовая продукция) и методы его расчета в предприятии. Валовая и реализованная продукция. Измерители объема товарной продукции: натуральные, стоимостные, трудовые. Формирование товарного ассортимента и управление товарными запасами. Понятие промышленного и торгового ассортимента. Методологические основы категорийного менеджмента в торговле. Товарные категории и процесс их продвижения.

Рыночные атрибуты товара (марка, товарный знак, упаковка) и требования, предъявляемые к ним.

Торгово- технологические процессы в отрасли в условиях конкурентной среды

Сущность, роль и функции цены продукта как экономической категории. Виды цен (закупочные, оптовые, розничные) и их формирование. Структура и элементы цены. Основные принципы и методы формирования ценовой политики в условиях рыночной экономики. Ценовая тактика как важнейший элемент ценовой политики. Влияние ценообразующих факторов на результаты коммерческой деятельности.

Техническое регулирование. Государственные и международные стандарты и системы качества. Процессы глобализации в области стандартов.

Тема 5. Материально-техническая база коммерческой деятельности.

Сущность основных производственных фондов, их классификация и структура. Нематериальные активы: состав и структура. Понятие деловой репутации коммерческого предприятия. Понятие «бренд» и его значение для хозяйственной деятельности коммерческой организации

Оценка основных фондов предприятия, ее показатели. Амортизационные отчисления и их роль в воспроизводстве основных фондов предприятия. Амортизационный фонд, его формирование и основные направления использования. Система показателей, характеризующих экономическую эффективность использования основных фондов предприятия. Методика их расчетов. Критерии эффективности использования основных средств: взаимосвязь показателей фондоотдачи, производительности труда и фондовооруженности. Показатели интенсивного использования основных фондов. Основные направления повышения экономической эффективности использования основных фондов.

Влияние конкуренции на ускорение обновления основных фондов.

Источники финансирования капитальных вложений. Собственные средства. Кредиты. Бюджетные ассигнования. Эффективность капитальных вложений в предприятии, срок их окупаемости и методы расчета.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Основы коммерческой деятельности» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, практикумы по решению задач, ситуационные практикумы, дидактические игры, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по организации учебной деятельности на лекционных занятиях

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

характера.

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

Целесообразно записывать не только выводы, которые делает преподаватель в ходе лекции, но и информацию, отраженную на слайдах. Эта информация отражает основные положения темы, раскрывая базисные дидактические единицы, при этом формулируется кратко и лаконично. Для увеличения скорости записи конспекта рекомендуется вводить сокращения основных для изучаемой дисциплины, часто встречающихся терминов.

В конце лекции (а иногда и по ее ходу) обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции, для уточнения собственного понимания транслируемой информации.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

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

Порядок организации собственной активности на семинаре:

1) на первом аудиторном занятии обучаемый выбирает темы докладов, которые обязуется подготовить к семинарам по соответствующим темам в ходе самостоятельной работы с рекомендованной литературой;

2) во время семинара обучаемый презентует подготовленный доклад, по завершении которого другие участники семинара могут задать вам уточняющие вопросы и вопросы на понимание;

3) даже если Вы не выступаете с докладом, обязательным условием участия в семинаре является не только конспектирование ключевой информации доклада, но и активное участие в дискуссии после его завершения;

4) в конце занятия преподаватель оглашает набранные вами рейтинговые баллы текущего контроля успеваемости.

В ходе подготовки и участия в семинарском занятии формируются и развиваются общекультурные компетенции будущего психолога.

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 дидактической игры

Дидактическая игра – форма интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы и навыков решения проблем в профессиональной области путем выступления в роли конкретного должностного лица, участвующего в обсуждении потенциально спорной и конфликтной управленческой ситуации.

Типовое задание (сценарий) игры по соответствующей теме курса имеется в настоящей Программе. Дополнительная информация и распределение ролей между участниками дидактической игры осуществляется в начале соответствующего практического занятия.

Ход дидактической игры.

- познакомиться с вводной инструкцией к дидактической игре, т.е. описанием игровой ситуации;

- активно участвовать в выборе роли при их распределении между

обучаемыми, уточнить функции и порядок собственных действий в ходе игры;

- получить информацию о критериях оценки действий участников игры;
- участвовать в дидактической игре в выбранной (назначенной) роли;
- вовремя деролинга поделиться с другими участниками полученным опытом, сделать выводы. Обязательно отреагировать негативные эмоции, возникшие во время игры, это требуют правила сохранения собственной психологической безопасности.
- услышать, оглашаемые преподавателем в конце занятия, набранные вами рейтинговые баллы текущего контроля успеваемости.

В ходе подготовки и участия в дидактической игре проявляются (актуализируются) и развиваются базовые профессиональные компетенции обучаемых.

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.

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.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материал,

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.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
Тема 1. Методологические основы и исторические	Роль и место коммерческой деятельности в экономике ее структура и взаимосвязь с другими экономическими дисциплинами.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet	Доклад Отчет по ситуационно му

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
<i>аспекты развития коммерческой деятельности</i>	Системный подход к коммерческой деятельности. Сферы применения коммерческой деятельности. Правовая основа деловой жизни в XVII в.: Новоторговый устав, Таможенный устав, Торговая уставная грамота. Социальный облик российских предпринимателей конца XIX – начала XX вв.	Подготовка доклада Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по ситуационному практикуму	практикуму
<i>Тема 2. Потребительский рынок в системе общественного воспроизводства. Нормативно-правовое регулирование коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка</i>	Федеральный закон № 381 –ФЗ от 28.12.2009 г. «О государственном регулировании торговой деятельности в Российской Федерации». Основные направления деятельности Департамента внутренней торговли, легкой промышленности и потребительского рынка Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. Департамент торговли и услуг как отраслевой орган исполнительной власти города Москвы, обеспечивающий проведение политики в сфере потребительского рынка города: цель, задачи, принципы функционирования, торговая политика.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка эссе	Доклад Эссе
<i>Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности.</i>	Характеристика обследования бюджетов домашних хозяйств. Структура потребительских расходов домашних хозяйств и их роль в воспроизводстве материальных благ и услуг. Потенциал общественных организаций и их роль в решении социальных задач общества. Объединение потребителей России: приоритетные направления движения. Ассоциация предпринимателей. Ассоциация компаний розничной торговли. Государство как субъект рыночных отношений.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Доклад Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 4. Объекты коммерческой деятельности</i>	Формирование товарного ассортимента и управление товарными запасами. Понятие промышленного и торгового ассортимента. Методологические основы категорийного	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к	Доклад Отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
	менеджмента в торговле. Товарные категории и процесс их продвижения	ситуационному практикуму Подготовка отчета по ситуационному практикуму	
<i>Тема 5. Материально-техническая база коммерческой деятельности.</i>	Влияние конкуренции на ускорение обновления основных фондов. Источники финансирования капитальных вложений. Собственные средства. Кредиты. Бюджетные ассигнования. Эффективность капитальных вложений в предприятии, срок их окупаемости и методы расчета.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к дидактической игре Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Доклад Отчет по ситуационному практикуму Участие в дидактической игре

5. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 260 с. : табл. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720255>

2. Ивнева, Е. В. Предпринимательское право : учебно-методическое пособие / Е. В. Ивнева, Е. Л. Кдлян. — Сочи : СГУ, 2024. — 44 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/492941>

Дополнительная литература:

1. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под ред. Л. П. Дашкова. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 284 с. : схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720311>

2. Хачатурян, Н. Р. Основы деловых переговоров в коммерческой деятельности : учебное пособие : [16+] / Н. Р. Хачатурян, С. Г. Халатян, Е. К. Пиливанова ; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Факультет торгового дела. – Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2024. – 136 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL:

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины Интернет-ресурсы:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Федеральная служба государственной статистики.	https://rosstat.gov.ru/
2.	Справочно-правовая система «Гарант»	http://www.garant.ru
3.	Мониторинг экономических показателей	http://www.budgetrf.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

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

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

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

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

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)

- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)

- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)

- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

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

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

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ/оценочное средство	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Доклад	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 – 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 – доклад выполнен с нарушением базовых требований, без презентации, докладчик был «привязан» к тексту, докладчик испытывал затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся; 2 – доклад не сделан вообще или сделан не по существу вопроса, докладчик не смог ответить на вопросы преподавателя и обучающихся
2.	Дискуссия	5 – ставится за исчерпывающий аргументированный ответ. Аргументация логична, подкреплена знанием научных фактов, умением переводить доказательство с уровня словесно-логического мышления на наглядно-

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ/оценочное средство	Шкала и критерии оценки, балл
		образный, наглядно–действенный и обратно. 4 – ставится за исчерпывающий ответ, аргументация представлена только на одном из уровней мышления; 3 – ответ является достаточным, хотя и не всегда аргументированным. 2 – ответы не раскрывает специфику вопроса, отсутствует аргументация, не используется профессиональная лексика.
3.	Эссе	5 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет; 4-3 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; 2 – тема раскрыта не в полном объеме, замечаний по оформлению нет; 1 – тема раскрыта только частично, нарушены правила по оформлению; 0 – эссе не сделано
4.	Ситуационный практикум	5 – работа и отчет выполнены в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы: требуемая информация, вводные условия кейса, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 4 – работа и отчет выполнены в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы: требуемая информация, вводные условия кейса, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 3 – работа и отчет выполнены в срок, в основном самостоятельно, правильно поняты и использованы: требуемая информация, вводные условия кейса, имеются ошибки в расчетах, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 2-1 – обучающийся подготовил работу и отчет несамостоятельно или не завершил в срок, имеются ошибки в расчетах, выводы и ответы на вопросы отсутствуют. 0 - практикум и отчет не выполнены.

5.	Дидактическая игра (деловая игра)	5 – участник игры, ориентируясь на свою роль, правильно и аргументировано изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, принял активное участие в последующей дискуссии; 4 – 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 – 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 – в игре конкретную роль не исполнял, но активно участвовал в дискуссии; 0 – в игре практически не участвовал
6.	Тестовые задания	4-5 – не менее 80% правильных ответов; 3-4 – не менее 60% правильных ответов; 1-2 – не менее 51% правильных ответов; 0 – менее 50% правильных ответов.

Типовые задания к теме 1. Методологические основы и исторические аспекты развития коммерческой деятельности

Примерные темы рефератов

1. Торговля как самостоятельный вид деятельности
2. Первые торговые договоры
3. Роль купечества в экономической, политической, культурной жизни Древней Руси
4. Виды и формы коммерческого предпринимательства в XVI – XVII вв.
5. Функции купеческих сотен и слобод в определении правового положения купечества в средневековой России
6. Торгово-промышленная политика самодержавия в XVI–XVII вв.
7. Государственное предпринимательство в XVI–XVII вв.
8. Предпринимательство в период реформ Петра I.
9. Каково влияние предпринимательства и его место в экономической политике Екатерины II?
10. С чем связано влияние великих реформ второй половины XIX века на характер и темпы развития предпринимательства?
11. Актуальные направления коммерческой деятельности в сфере обращения товаров и услуг. Каковы сферы применения коммерции? Состояние и тенденции развития коммерческой деятельности в разных сферах в современных условиях глобализации и цифровизации экономики

Типовые задания по теме № 2 «Потребительский рынок в системе

**общественного воспроизводства. Нормативно-правовое регулирование
коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка»**

Примерные задания к практическим домашним заданиям

Задание 1.

Изучите особенности развития потребительского рынка (на федеральном, региональном или муниципальном уровне) и проанализируйте основные принципы, функции и итоги развития потребительского рынка (например, города Москвы). Охарактеризуйте механизм воздействия торговли в системе потребительского рынка на потребление товаров и услуг. Исследуйте отрасль торговли в экономике избыточного предложения и определите ее роль в системе общественного воспроизводства. Составьте модель взаимодействия сферы производства, сферы обращения и сферы потребления, сгруппируйте участников процесса воспроизводства потребительских товаров по сферам.

Вопросы для дискуссии на семинарском занятии:

1. Каково место потребительского рынка в национальном хозяйстве страны?
2. Назовите составные элементы потребительского рынка. Как они влияют на хозяйственную деятельность торговых организаций?
3. Каковы особенности потребительского рынка и какое влияние они оказывают на функционирование торговых организаций?
4. Как взаимосвязаны между собой рыночные элементы «спрос», «предложение», «цена»?
5. В чем состоят особенности формирования спроса и предложения на потребительском рынке России?
6. Каковы итоги развития потребительского рынка за отчетный 2019-2020 гг.? Проследите динамику социально-экономических показателей развития потребительского рынка за последние 3 года.
7. Каково влияние конъюнктуры потребительского рынка на результаты деятельности торговых организаций?
8. Выделите факторы, которые определяют тип конкурентного рынка в торговле.
9. Чем можно объяснить устойчивую тенденцию к возрастанию роли торгового предпринимательства в России?
10. Приведите примеры межрегиональных связей в сфере потребительского рынка.

Задание 2.

Проанализируйте действующее законодательство в сфере обращения и практику применения нормативно-правового регулирования потребительского рынка и дайте ответы на следующие вопросы:

1. Каковы объективные причины государственного регулирования функционирования сферы обращения?
2. Опишите механизм воздействия экономических методов регулирования торговли.

3. Опишите механизм воздействия административных методов регулирования торговли.

4. Как осуществляется антимонопольная политика и поддержка предпринимательства на потребительском рынке?

5. Как вы понимаете понятие «недобросовестная конкуренция»?

Опишите признаки доминирования организации на рынке. Опишите формы и методы государственной защиты прав потребителей на потребительском рынке.

6. Сформулируйте основные функции Департамента внутренней торговли на национальном уровне и функции Департамента торговли и услуг на уровне города Москвы.

8. Сформулируйте основные методы и принципы регулирования торговли в соответствии с ФЗ-№ 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

9. Каковы основные цели государственной политики в сфере потребительского рынка?

Примерные темы рефератов

1. Потребительский рынок в сфере обращения товаров и услуг и его роль в системе общественного воспроизводства.

2. Функции сферы обращения как фазы цикла в воспроизводственном процессе.

3. Конъюнктура и емкость потребительского рынка. Спрос покупателей и его виды.

4. Организационные структуры.

5. Потребительский рынок как индикатор создания потребительских ценностей в национальной экономике.

6. Актуальные проблемы, сдерживающие развитие потребительского рынка крупного города.

Типовые задания по теме № 3 «Субъекты коммерческой деятельности»

Примерные задания к практическому домашнему заданию

Примерные задания к практикуму по решению задач.

Задача № 1. Из зарегистрированных 30 тысяч обыкновенных акций 29 тысяч продано акционерам. В последующем общество выкупило у владельцев 1500 акций. По итогам года собрание акционеров приняло решение распределить 60,5 тысяч рублей чистой прибыли в качестве дивидендов. Определить сумму дивиденда на 1 акцию.

Задача № 2. Уставный капитал составляет 300 тыс. рублей. Продано 3 тыс. акций, в т.ч. 2700 акций обыкновенных и 300 привилегированных. Общая сумма ЧП, подлежащая распределению в виде дивидендов – 63 тыс. руб. По привилегированным акциям фиксированная ставка утверждена в размере 30%. Рассчитать сумму дивиденда на привилегированные и обыкновенные акции.

Задача № 3. Какова рыночная цена акций акционерного общества

«Факел»? Номинальная стоимость обыкновенных акций акционерного общества «Факел» 1000 рублей. Текущая банковская среднегодовая процентная ставка составляет 35%. АО «Факел» стабильно направляет часть чистой прибыли из расчета на одну обыкновенную акцию 70% годовых на выплату дивидендов. В текущем году объявлено о сохранении размера дивиденда

Задача № 4. Инвестор планирует купить акцию торговой компании в январе 2019года. Прогнозируемый дивиденд в декабре этого же года составит 500 руб., рыночная цена акции прогнозируется в размере 12 500 руб. Процент капитализации составит 20%. Определить текущую стоимость акции (ТСА), по которой инвестор может купить акцию в начале года.

Примерные темы эссе:

1. Идентичны ли дефиниции «коммерция», «бизнес» «предпринимательство», «коммерческая деятельность»?
2. Проанализируйте коммерческую деятельность субъектов потребительского рынка (на макро – или микроуровне) с помощью системного метода.
3. Раскройте систему основных понятий, с помощью которых, по Вашему мнению, наиболее адекватно и полно отражаются изучаемые коммерческие процессы и явления, связанные с деятельностью субъектов рынка.
4. Опишите структуру коммерческой деятельности при взаимодействии коммерческой организации с внешней средой. Как вы оцениваете влияние на организацию коммерческой деятельности экономических факторов внешней среды?
5. Нужны ли коммерсанту знания об информационных системах? Какова роль коммерческой информации для организации коммерческой деятельности?
6. Опишите основные функции и задачи субъектов коммерческой деятельности? В чем состоит сущность и принципы коммерческой деятельности?
7. Можно ли утверждать, что базисом коммерческой деятельности является капитал и материально-техническая база? Почему торгово-коммерческие сделки не являются базисом коммерческой деятельности?
8. Составьте анализ и дайте оценку организационно-правовым формам хозяйствования юридических лиц в России (на основе данных Росстата)
9. Охарактеризуйте преимущества и недостатки индивидуального предпринимательства
10. Охарактеризуйте преимущества, которыми обладают общества с ограниченной ответственностью

Примерные тесты к теме 3

1. Коммерческое предприятие как объект деятельности представляет

собой...

- а) совокупность зданий, сооружений и оборудования
- б) коммерческую организацию с разделенным на доли уставным капиталом
- в) имущественный комплекс, используемый для коммерческой деятельности
- г) хозяйственную единицу, обладающую экономической самостоятельностью

2. *Объединения коммерческих организаций в целях координации предпринимательской деятельности и защиты имущественных интересов называются _____*

3 *К организационно-правовым формам юридических лиц относятся:*

- а) хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия, производственные кооперативы, учреждения
- б) хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия, потребительские кооперативы
- в) хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия, производственные кооперативы, государственные унитарные предприятия
- г) хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия, потребительские кооперативы, фонды и ассоциации

4. *Неверно, что к коммерческим организациям относятся ... (выберите несколько ответов)*

- а) ассоциации
- б) производственные кооперативы
- в) потребительские кооперативы
- г) государственные унитарные предприятия

5. *Франчайзинг – это*

- а) юридически оформленные соглашения между владельцами привилегий – франшизы и держателями привилегий
- б) система договорных правоотношений между основным предприятием франчайзером и передаваемым другому права пользования торговой маркой – франчайзи

в) система договорных правоотношений между основным предприятием франчайзи и передаваемым другому права пользования торговой маркой – франчайзером

6. *Дополните ответ. К организаторам оптового оборота, не работающим непосредственно с товаром, относятся _____*

7. *Реализованный спрос покупателей в розничной торговле представлен в виде _____*

8. *Коммерческое предприятие как субъект правоотношений представляет собой ...*

- а) совокупность средств, ресурсов организаций разных организационно - правовых форм
- б) деловую репутацию предприятия и финансово-экономические

отношения

в) имущественный комплекс, расположенный в торговом объекте

9. *Мини - кейс. Компания успешно развивается и становится разветвленной, число магазинов превышает 100 единиц. Руководителю становится сложнее объезжать магазины и контролировать их работу. При этом Вы обнаружили, что темп продаж замедлился, растет объем неликвидных товаров, увеличилось число случаев, когда товар хранится на складе компании, но отсутствует на полках магазинов, качество обслуживания в магазинах нестабильное и торговая сеть становится неуправляемой. Предложите структуру управления магазинами, которая позволит решить возникшую проблему.*

10. *Мини кейс. Проанализируйте и определите покупательную способность населения района по следующим данным за месяц:*

пенсии, выплачиваемые жителям в месяц – 50 млн. руб., начисления заработной платы – 500 млн. руб., доходы самозанятого населения – 200 млн. руб., затраты населения на оплату ЖКУ - 50 млн. руб., затраты на образование – 10 млн. руб.

Типовые задания по теме № 4 «Объекты коммерческой деятельности»

Примерные темы рефератов

1. Методологические основы категорийного менеджмента в торговле.
2. Товарные категории и процесс их продвижения.
3. Рыночные атрибуты товара (марка, товарный знак, упаковка) и требования, предъявляемые к ним.
4. Структура и элементы цены.
5. Основные принципы и методы формирования ценовой политики в условиях рыночной экономики.
6. Влияние ценообразующих факторов на результаты коммерческой деятельности.

Типовые задания для практического домашнего задания.

Задача № 1. Используя данные таблицы, определить показатели использования оборотных средств в базисном и отчетном годах и экономию от ускорения их оборачиваемости.

Таблица . Исходные данные (тыс. руб.)

Показатель	Базисный год	Отчетный год
Выручка от реализации	1500	1800
Среднегодовые остатки оборотных средств	120	130

Задача № 2. Предприятие реализовало продукцию в отчетном квартале на 100000 руб. при средних остатках оборотных средств 25000руб. Определите ускорение оборачиваемости средств в днях в плановом квартале,

если объем реализованной продукции возрастет на 10 %.

Задача № 3. В отчетном периоде на предприятии оборотные средства составили 50 000 руб., объем реализованной продукции – 1000 000 руб. В будущем периоде ожидается увеличение планируемого объема продукции до 11 00000 руб. При этом предполагается сократить оборачиваемость оборотных средств на 2 дня. Определите экономию оборотных средств.

Примерные тесты к теме 4.

1. Дополните ответ. К объектам коммерческой деятельности относятся _____

2. К фондам обращения относятся...

а) материальные ресурсы предприятия, в том числе, торгово-технологическое оборудование

б) транспортные средства предприятия, производственные здания, сооружения

г) денежные средства на расчетном счете и в кассе торгового предприятия

д) прибыль

3. Товарными ресурсами именуется продукция, ... (выберите несколько верных ответов)

а) предназначенная для продажи населению

б) предназначенная для снабжения социальных учреждений и специального континента потребителей

в) предназначенная для переработки и хозяйственных нужд, а также для создания товарных запасов

г) производимая внутри страны и предназначенная для экспорта.

4. Первоочередными факторами, влияющими на коммерческую деятельность являются...

а) лица, выполняющие предпринимательские функции и принимающие коммерческие решения;

б) основные производственные фонды и товарно-материальные ценности;

в) субъекты и объекты предприятия;

г) пассивные средства – здания и сооружения, активные средства – оборудование.

5. Товарное обращение – это ...

а) процесс обращения объектов гражданского права или продуктов труда посредством договора

б) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров

в) коммерческая деятельность продавцов на рынке товаров и услуг

6. ГОСТ Р 51303 – 2013 «Торговля. Термины и определения» определяет товар как _____.

7. Определите последовательность операций в управлении товарными

запасами в торговом предприятии:

- а) формирование товарного ассортимента
- б) приемка товаров по количеству и качеству
- в) ABC анализ
- г) размещение товарных запасов на хранение
- д) маркировка товаров
- е) предпродажная подготовка товаров

8. Составьте соответствие товаров по классификационным признакам

1. по целям использования	а) товары краткосрочного пользования, используемые один или несколько раз, товары длительного пользования, используемые многократно;
2. по времени использования потребления	б) потребительские товары - это товары, непосредственно предназначенные для конечного потребления, удовлетворения личных потребностей человека, производственные товары – это товары, используемые в производственном цикле при создании новых товаров
3. по характеру потребления	в) сырье, материалы, тара и упаковка, комплектующие детали, инструмент, инвентарь, техника и оборудование, прочие товарно-материальные запасы.
4. по характеру использования в зависимости от степени их участия в процессе производства	г) товары повседневного спроса, товары тщательного выбора, престижные товары;
5. по функциональной принадлежности	д) продовольственные товары, промышленные товары
6. по видам запасов	е) товары в пути, товары на складе, товары на стадии предпродажной подготовки, зарезервированные товары, товары в магазинах в процессе реализации, товары на консигнации, реализованные товары на ответственном хранении.
7. по видам движения товаров в учете	ж) текущие запасы, подготовительные запасы, гарантийные (страховые) запасы, сезонные запасы, переходящие запасы

9. Мини-кейс. В торговой организации сформированы товарные запасы. На складе имеются товары высокого спроса, товары постоянного спроса, товары нерегулярного спроса. Распределите указанные наименования товаров по группам «А», «В», «С».

10. Мини кейс. Розничное торговое предприятие реализует 130 видов товаров, из которых новых видов - 48. Определите степень обновления ассортимента. Охарактеризуйте этот показатель.

Типовые задания по теме № 5. Материально-техническая база коммерческой деятельности.

Примерные задания к практическому домашнему заданию.

Задача № 1. Определить экономическую эффективность концентрации производства на основе данных таблицы.

Таблица . Исходные данные.

Показатели	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Годовой объем продукции (ед.)	500	1500	2000
Отпускная цена за единицу продукции (тыс.руб.)	7,2	7,1	7
Среднегодовая стоимость ОПФ (млн. руб.)	4,2	11,4	14,1
Среднесписочная численность ППС (чел.)	31	87	105
Себестоимость единицы продукции (тыс.руб)	4,5	4,3	4,2

Задача № 2. Рассчитать линейным методом норму и сумму амортизации по следующим данным: первоначальная стоимость торгово-технологического оборудования составляет 15 млн. руб., средний срок его полезного использования – 12 лет.

Задача № 3. На предприятии на начало года ОПФ составляли 8825 тыс. руб. В течение года осуществлялся ввод и вывод ОПФ соответственно: 1.03. 2019г.– 75 тыс. и 3 тыс. руб., 1.05. 2019г. – 60 тыс. и 4 тыс. руб., 1.09. 2019г. – 52 тыс. и 7 тыс. руб., 1.12. 2019г. – 42 тыс. и 15 тыс. руб. Объем товарной продукции за 2019 год составил 4384 тыс. руб. Определите фондоотдачу и фондоемкость.

Задача № 4. Рассчитать показатели оценки эффективности использования основных фондов универсама «Звезда России», используя таблицу.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять	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

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. -50 и более (удовлетворительно)– ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены частично. -Менее 50 (неудовлетворительно)– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности.
2. Коммерческая деятельность на предприятиях оптовой торговли.
3. Коммерческая деятельность на предприятиях розничной торговли.
4. Структура коммерческой деятельности.
5. Классификация предприятий оптовой торговли.
6. Классификация предприятий розничной торговли.
7. Торговые функции магазинов.
8. Технологические функции магазинов.
9. Понятие товарного склада. Классификация складов.
10. Складской технологический процесс.
11. Принцип рациональной организации складов.
12. Целевое назначение розничной торговли.
13. Виды и типы розничных торговых предприятий.
14. Торгово-технологический процесс в магазине, его структура.
15. Размещение товаров в торговом зале.
16. Выкладка товаров в торговом зале.
17. Организация и технология различной продажи товаров.
18. Продажа товаров на основе самообслуживания.
19. Продажа товаров по образцам.
20. Индивидуальное обслуживание покупателей.
21. Продажа товаров с открытой выкладкой.
22. Услуги розничной торговли.
23. Требования, предъявляемые к услугам розничной торговли.
24. Коммерческая информация.
25. Коммерческая тайна. Понятие риска

Задания 2 типа

1. Основные назначения и функции торговых предприятий.
2. Ассортиментная политика торгового предприятия.
3. Основные виды оборудования для розничной торговли.
4. Основные виды обслуживания для оптовой торговли.

5. Для чего разрабатываются ассортиментные перечни товаров?
6. Какие факторы оказывают влияние на формирование ассортимента товаров в магазине?
7. Какие методы продажи товаров применяют в розничной торговле?
8. Организация и технология хранения товаров в оптовом предприятии.
9. Организация и технология подготовки к продаже продовольственных (непродовольственных) товаров в магазине.
10. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина.
11. Мерчендайзинг в розничном торговом предприятии.
12. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса в магазине.
13. Организация и технология продажи товаров и обслуживания покупателей в торговом предприятии.
14. Формы продажи товаров.
15. Организация и технология продажи товаров методом самообслуживания.
16. Организация и технология продажи товаров по образцам.
17. Организация и технология продажи товаров с индивидуальным обслуживанием.
18. Правила продажи товаров в магазине.
19. Организация комиссионной торговли непродовольственными товарами.
20. Защита прав потребителей.
21. Коммерческая работа в предприятиях розничной торговли.
22. Организация работы коммерческих служб.
23. Коммерческая информация и ее защита.
24. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта.
25. Организация закупки товаров в предприятиях торговли.
26. Организация товароснабжения магазинов.
27. Оптовые ярмарки, порядок их организации.
28. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение

Задания 3 типа

Задача №1. Промышленное предприятие выпустило 2500 изделий X по отпускной цене 450 руб./ ед. Товар был поставлен оптовому торговому предприятию с наценкой 16%. Затем в соответствии с договором данная партия товара X со склада была отправлена в розничную торговую организацию и продана населению по цене на 8% выше оптовой. Прибыль предприятия составила 12% к товарообороту розничной торговли. Определите объем оптового и розничного товарооборота, суммы и долю оптовых и розничных наценок в розничной цене.

Задача №2. Приведены следующие данные: оптовый товарооборот - 12564 млн. руб.; товарооборот розничных торговых организаций - 7864 млн. руб.; товарооборот розничного рынка - 712 млн. руб.; продажа товаров индивидуальными продавцами населению - 236; товарооборот

общественного питания -864 млн. руб. Определите размер валового оборота и удельный вес оптового и розничного товарооборота, а также долю общественного питания в розничном товарообороте.

Задача №3. Коммерческая фирма А закупила товар X у сбытовой организации на сумму 8640 тыс. руб., а затем перепродала его фирме Б по с наценкой в 15%. Фирма Б продала этот товар розничной тор- 32 говой организации по цене, превышающей отпускную на 12%. Товар был продан населению с торговой наценкой в 16%. Прибыль торгового предприятия равна 19% от розничного товарооборота. Определите сумму полученной прибыли розничной торговли. Укажите, насколько розничная стоимость товара выше сбытовой стоимости товара.

Задача №4. Выберите основные формы продвижения услуг для только что открывшейся небольшой парикмахерской.

Задача №5. Компания производит бытовую технику. Себестоимость 1 холодильника составляет 300 долларов, 1 стиральной машины – 250 долларов, 1 электрочайника – 50 долларов. Производитель осуществив прямые продажи продал 50 холодильников, 40 стиральных машин и 150 электрочайников по 400, 500 и 70 долларов соответственно. При этом затраты на маркетинговые исследования составили 500 долларов, затраты на рекламу – 600 долларов, затраты на транспортировку и хранение единицы товара составили 100 и 50 долларов соответственно. Определите чистый доход производителя. От каких затрат производитель мог бы отказаться и почему?

**Образовательная автономная некоммерческая
организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В.

Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Генерирование бизнес-идей»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очно-заочная

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	10
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	13

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Генерирование бизнес-идей» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Генерирование бизнес-идей» ориентировано на развитие практических навыков по генерированию бизнес-идей, приобретение обучающимися системы актуальных знаний о содержании процесса разработки бизнес – идей и подготовки бизнес – идеи к стадии стартапа, а также на создание конкурентоспособных бизнес – идей для последующей реализации их в процессе самостоятельной реализации бизнес – проектов.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – приобретение обучающимися знаний и практических навыков разработки бизнес – идей новых бизнес – проектов в малом и среднем предпринимательстве для проведения их стартапов на национальном или локальном российском рынке.

Задачи изучения дисциплины:

- освоение ключевых методов генерации бизнес – идей;
- определение целевой аудитории потребительских сегментов бизнес –проекта;
- определение предмета, ресурсов и бизнес – процессов нового бизнес – проекта;
- определение бизнес – коммуникаций нового бизнес – проекта;
- выявление особенностей региональной инфраструктуры стартапов для обоснования бизнес-идеи;
- построение предстартовой бизнес – модели;
- разработка учредительных документов новой бизнес – единицы;
- построение дорожной карты стартапа.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компете нции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательно й деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен самостоятельно организовать реализацию прикладных исследований, связанных с созданием и выводением на рынок новых продуктов, в том числе инновационных, разработкой стратегии развития продукта на рынке в условиях глобализации	ПК-3	ПК-3.1. Знает модели и методы управления новым продуктом, принципы разработки стратегии развития продукта на рынке на всех этапах его жизненного цикла, теорию поведения потребителей, включая современные модели принятия решений, методы прогнозирования спроса, современные технологии продвижения продукта на рынок	методы генерирования бизнес - идей, критерии сегментирования целевой аудитории, структуру предстартовой бизнес – модели бизнес – единицы	разрабатывать содержание бизнес-идеи, определять целевую аудиторию новой бизнес – единицы, разрабатывать учредительные документы новой бизнес – единицы	генерирования бизнес -идей, определения предмета, ресурсов и бизнес-процессов новой бизнес - единицы, определения бизнес – коммуникаций новой бизнес – единицы, разработки учредительных документов новой бизнес – единицы, построения дорожной карты стартапа	<u>Контактная работа:</u> Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА	
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки			
Очно-заочная форма												
Тема 1. Понятие и содержание бизнес – идеи. Методы генерирования бизнес – идеи							1			10	Тренинг/10	
Тема 2. Определение целевой аудитории потребительских сегментов бизнес – проекта							1			10	Тренинг/15	
Тема 3. Определение предмета, ресурсов и бизнес - процессов нового бизнес – проекта							1			10	Тренинг/15	
Тема 4. Определение бизнес – коммуникаций нового бизнес – проекта							1			10	Тренинг/15	
Тема 5. Выявление особенностей региональной инфраструктуры стартапов для обоснования бизнес-идеи							1			10	Тренинг/15	
Тема 6. Разработка учредительных документов новой бизнес – единицы для проведения стартапа							1			10	Тренинг/15	
Тема 7. Формирование дорожной карты стартапа							2			4	Тренинг/15	
Всего:							8			64	100	
Контроль, час	0										Зачет	
Объем дисциплины	72											

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)							
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра
							Из них в форме практической подготовки	
	Самостоятельная работа обучающихся							
	ТКУ / багд Форма ПА							
(в академических часах)								
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2							

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Понятие и содержание бизнес – идеи. Методы генерирования бизнес – идеи.

Предпосылки возникновения бизнес – идей. Бизнес – идея и ее возникновение. Содержание бизнес – идеи. Формирование бизнес – модели, как формат представления стартапа. Ответы на вечные вопросы бизнеса. Творческие методы генерирования бизнес – идей: кроссенс, ТРИЗ, метод фокальных объектов, морфологический анализ, дизайн-мышление, СКАМПЕР, метод фокальных объектов, метод аналогий. Обеспечение собственного пространства для реализации бизнес – идей.

Тема 2. Определение целевой аудитории потребительских сегментов бизнес – проекта

Тестирование первичного замысла на определенной аудитории. Определение целевой аудитории разрабатываемой бизнес – идеи по географическим, поведенческим, демографическим и психо-графическим критериям. Описание портрета каждой из целевых аудиторий разрабатываемого бизнес – проекта.

Тема 3. Определение предмета, ресурсов и бизнес – процессов нового бизнес – проекта.

Разработка стратегического ядра стартапа. Определение «эффекта изюминки» предмета деятельности предпринимателя. Определение ресурсов для реализации бизнес-идеи (в т.ч. материальных, человеческих, инвестиционных, информационных и иных). Определение возможностей доступа к ресурсам и их привлечения. Использование собственного личного ресурса на предстартовой стадии стартапа. Описание бизнес – процессов на предстартовой стадии.

Тема 4. Определение бизнес – коммуникаций нового бизнес – проекта.

Описание бизнес-коммуникаций на предстартовой стадии. Определение поставщиков ресурсов и услуг для реализации бизнес – идеи. Определение партнеров в бизнес – единице или определение отсутствия необходимости в них. Анализ рынка и определение конкурентов. Разделение конкурентов на группы.

Тема 5. Выявление особенностей региональной инфраструктуры стартапов для обоснования бизнес-идеи.

Особенности региональной среды ведения предпринимательской деятельности. Интеграция в региональную инфраструктуру и использование мер поддержки стартапов. Оценка предпринимательского климата в целях определения способов реализации стартапа

Тема 6. Разработка учредительных документов новой бизнес –

единицы для проведения стартапа.

Учредительский цикл. Договоренности о формировании круга учредителей стартап-фирм. Механизм взаимодействия соучредителей. Инвесторы как партнеры в общем бизнесе. Предметы и процесс договоренностей между инициаторами стартапов и инвесторами. Формирование учредительных документов создаваемой бизнес – единицы, в т.ч. учредительного договора и устава. Определение ОКВЭД создаваемой бизнес – единицы. Прохождение предрегистрационных процедур в процессе учреждения новой бизнес – единицы.

Тема 7. Формирование дорожной карты стартапа.

Определение комплекса функциональных задач стартапа. Структурирование функциональных задач стартапа в виде дорожной карты его проведения.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как тренинги, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя. Лекции по данному курсу не предусмотрены.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении тренинга

Тренинг – это форма интерактивного практического занятия, цель которого – сформировать у обучающихся поведенческие паттерны (устойчивые модели поведения, которые человек предпочитает использовать при взаимодействии с другими людьми, доведенные до автоматизма) для дальнейшей успешной работы в профессиональной сфере.

Прежде чем приступать к участию в тренинге, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о целях и задачах тренинга, о порядке проведения тренинга, критериях оценки результатов тренинга;
- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы;

В ходе проведения тренинга обучающийся должен активно участвовать в работе группы на всех этапах тренинга.

По итогам проведения тренинга, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на

самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Генерирование бизнес-идей» определяется учебным планом.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «Генерирование бизнес-идей» включает в себя:

1. Подготовку к семинару:

- 1.1. выполнение индивидуального задания;
- 1.2. подготовка собственного выступления по обсуждаемым вопросам.

2. Подготовка к зачету включает в себя подготовку отчета в виде презентации, включающую:

- 2.1. описание собственной бизнес – идеи;
- 2.2. копии учредительных документов;
- 2.3. описание предстартовой бизнес – модели;
- 2.4. описание дорожной карты стартапа.

Пример самостоятельной работы:

Определите пула партнеров – соучредителей новой бизнес – единицы.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Понятие и содержание бизнес – идеи. Методы генерирования бизнес – идеи</i>	1. Творческие методы генерирования бизнес – идей: дизайн-мышление, SKAMPER. 2. Обеспечение собственного пространства для реализации бизнес – идей.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка к тренингу	тренинг
<i>Тема 2. Определение целевой аудитории потребительских сегментов бизнес – проекта</i>	Тестирование первичного замысла на определенной аудитории.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка к тренингу	тренинг
<i>Тема 3. Определение предмета, ресурсов и бизнес - процессов нового бизнес – проекта</i>	1. Определение возможностей доступа к ресурсам и их привлечения. 2. Использование собственного личного ресурса на предстартовой стадии стартапа.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка к тренингу	тренинг
<i>Тема 4. Определение бизнес – коммуникаций нового бизнес – проекта</i>	Определение партнеров в бизнес – единице или определение отсутствия необходимости в них.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка к тренингу	тренинг

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
Тема 5. Выявление особенностей региональной инфраструктуры стартапов для обоснования бизнес-идеи	Оценка предпринимательского климата в целях определения способов реализации стартапа.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка к тренингу	тренинг
Тема 6. Разработка учредительных документов новой бизнес – единицы для проведения стартапа	1. Определение ОКВЭД создаваемой бизнес – единицы. 2. Формирование пула партнеров – соучредителей новой бизнес – единицы.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка к тренингу	тренинг
Тема 7. Формирование дорожной карты стартапа	Структурирование функциональных задач стартапа в виде дорожной карты его проведения.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка к тренингу	тренинг

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом: учебник для высшей школы. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. Главы 10, 11. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851

Дополнительная литература:

1. Предпринимательство : учебник / И. К. Ларионов, А. Н. Герасин, О. Н. Герасина [и др.] ; под ред. И. К. Ларионова. – 5-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 191 с. : ил., табл. – (Учебные издания для магистров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/>
2. Бизнес-планирование : учебное пособие : [16+] / сост. Ю. В. Устинова, Н. Ю. Рубан ; Кемеровский государственный университет. – Кемерово : Кемеровский государственный университет, 2020. – 73 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	ГБУ «Малый бизнес Москвы». Информация о технопарках региона	http://www.mbm.ru/room/experienced/technology-parks-in-moscow
2.	ГБУ «Малый бизнес Москвы». Информация о бизнес-инкубаторах региона	http://www.mbm.ru/innovations/beginner/business-incubators-and-technology-parks
3.	Журнал «Эксперт Online»	http://www.expert.ru
4.	Интернет-издание о бизнесе, стартапах, инновациях, маркетинге и технологии	https://vc.ru
5.	Коммерсантъ. Секрет фирмы.	http://www.kommersant.ru/
6.	Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА).	http://rusangels.ru/naba/
7.	Независимое издание о технологиях и бизнесе, организатор мероприятий и создатель сервисов для предпринимателей, инвесторов и корпораций.	https://rb.ru
8.	Общероссийская общественная организация малого и среднего бизнеса ОПОРА России.	http://www.opora.ru
9.	Журнал «Современная конкуренция»	http://moderncompetition.ru
10.	Сообщество стартаперов и инвесторов StartupPoint.	http://startuppoin.ru
11.	Центр развития предпринимательства Московской области. Бизнес-инкубаторы.	http://www.mspmo.ru/real_estate/business_incubators

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
 - Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
 - Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
 - Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
 - ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)
- свободно-распространяемое программное обеспечение:***
- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
 - OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
 - PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
 - Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
 - GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
 - Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)
- электронно-библиотечная система:***
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
 - Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>
- современные профессиональные базы данных:***
- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.
- информационные справочные системы:***
- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
 - Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тренинг	10 - высокий теоретический уровень знаний, способность ориентироваться в теоретическом материале, высокое качество подготовки ответов на вопросы задания, умение анализировать представленный материал, определять ошибочные варианты выполнения заданий, способность делать выводы, способность отстаивать собственную точку зрения, своевременность выполнения задания 5 - высокий теоретический уровень знаний, способность ориентироваться в теоретическом материале, недостаточное качество подготовки ответов на вопросы задания, не умение анализировать представленный материал, определять ошибочные варианты выполнения заданий, низкая способность делать выводы и отстаивать собственную точку зрения, своевременность выполнения задания
	Тренинг	15 - высокий теоретический уровень знаний, способность ориентироваться в теоретическом материале, высокое качество подготовки ответов на вопросы задания, умение анализировать представленный материал, определять ошибочные варианты выполнения заданий, способность делать выводы, способность отстаивать собственную точку зрения, своевременность выполнения задания 8 - высокий теоретический уровень знаний, способность ориентироваться в теоретическом материале, недостаточное качество подготовки ответов на вопросы задания, не умение анализировать представленный материал, определять ошибочные варианты выполнения заданий, низкая способность делать выводы и отстаивать собственную точку зрения, своевременность выполнения задания

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к тренингам

Мозговой штурм

Как это делается?

Существует три этапа мозгового штурма:

- Подготовительный – участники формулируют проблему, собирают информацию, выбирают ведущего.

- Генерация идей – каждый из участников придумывает как можно больше идей, руководствуясь следующими правилами:

- принимаются все, даже безумные и фантастические идеи, без какой-либо критики;

- идеи можно комбинировать, улучшать, дополнять.

- Оценка идей – на этом этапе они сортируются и критикуются, самые живучие прорабатываются дальше, остальные – отбрасываются.

Шесть шляп мышления

Продвинутая версия классического мозгового штурма. Она имеет игровую форму, позволяет посмотреть на задачу с разных сторон и улучшает внутриккомандное взаимодействие.

Как это делается?

Каждый участник попеременно «одевает» одну из шляп, т.е. обдумывает проблему под одним из 6 углов:

- **Синяя шляпа** – ее примеряет только один участник – модератор. Он формулирует цель, следит за правильным использованием всех шляп и подводит итоги.

- **Белая шляпа** – отвечает за аналитическое осмысление проблемы. Участники обсуждают существующие факты, ищут недостающую информацию.

- **Красная шляпа** – дает возможность высказать эмоциональное отношение к проблеме и возможным вариантам ее решения, а также позволяет включить интуицию.

- **Черная шляпа** – предполагает пессимистический взгляд на обсуждаемую задачу. Участники обсуждают ее негативные стороны и последствия, критикуют существующие варианты выхода из положения.

- **Желтая шляпа** – отвечает за оптимистическую сторону проблемы. Необходимо найти выгоду (даже если она неочевидная), выявить скрытые полезные ресурсы и возможности.

- **Зеленая шляпа** – в этом режиме предполагается собственно генерирование идей и поиск новых, нестандартных методов решения задачи.

Ментальные карты

Ментальные карты – метод, направленный на визуализацию связей и активизацию ассоциативного мышления. Он позволяет лучше охватывать всю картину изучаемого вопроса и активизирует творческое мышление благодаря использованию графики.

Как это делается?

Нарисуйте (или напишите) образ проблемы в центре. На ветках, которые от него будут отходить – записывайте свои идеи. Включайте ассоциативное мышление, постепенно разворачивайте каждую ветку на более мелкие – это позволит вам детально проработать каждую новую мысль. Используйте рисунки, делайте карту разноцветной – для большей наглядности и задействования образного мышления.

Метод синектики

Синектика основана на генерировании идей с помощью активного использования аналогий. Это достаточно сложный метод с некоторыми ограничениями. Он предполагает работу над конкретной задачей, а группа синектиков должна быть постоянной и пройти соответствующее обучение. В отличие от брейнсторма здесь допускается критика.

Как это делается?

В процессе обсуждения проблемы участники ищут аналогии, которые можно отнести к 4 классам:

- **Прямые аналогии** – самые очевидные сходства с исследуемым объектом. Обычно ищутся в других технических или природных объектах. Например, крыло у птицы и самолета.

- **Субъективные аналогии** – в этом случае креативщик перевоплощается в исследуемый объект, он должен «прочувствовать», каково это – быть им, оценить все те аспекты, которые недоступны обычному логическому подходу.

- **Символические аналогии** – предусматривает использование метафор и необычных определений обычных вещей, поиск парадоксов и конфликтов в устоявшихся стереотипах. Так, автомобиль можно определить как «легкопередвигающаяся тяжесть».

- **Фантастические аналогии** – предмет обсуждения и возможности синектиков мысленно лишаются любых преград со стороны физических законов. Допускается все, даже использование волшебной палочки. Это позволяет снять ментальные блоки и полностью раскрепостить творческий потенциал.

Методика SCAMPER

Если предыдущие техники позволяли максимально раскрепостить мышление, то SCAMPER задает ему определенное направление. Это позволяет выдать результат именно в тех случаях, когда свободное мышление не работает. В расширенном виде она представляет собой 60 вопросов и 200 ассоциативных слов.

Как это делается?

SCAMPER представляет собой аббревиатуру, которая обозначает 7 ключевых слов, стимулирующих креативное мышление:

- **Substitute (Замещать)** – разбейте проблему на компоненты и отдельные процессы и подумайте, чем можно заменить каждый из них.
- **Combine (Комбинировать)** – объединяйте части проблемы между собой и внешними предметами (или идеями), чтобы создать нечто новое.
- **Adapt (Адаптировать)** – поразмыслите, как можно по другому использовать уже имеющиеся ресурсы и возможности для решения проблемы.
- **Modify/Magnify (Модифицировать/Увеличивать)** – ищите, как можно видоизменить и улучшить существующие идеи или процессы, как можно поменять их интенсивность или значимость.
- **Put to other uses (Найти другое применение)** – подумайте, для каких еще целей можно применить вашу идею.
- **Eliminate (Устранить)** – упрощайте проблему, разделяйте ее на части и отбрасывайте то, чем можно пожертвовать.
- **Rearrange (Переставлять, изменять порядок)** – что будет, если нарушить последовательность в вашей задаче? Перевернуть ее с ног на голову или перетасовать ключевые блоки?

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70-89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50-69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Что представляет собой предмет бизнес – идеи?
2. Как связаны цели бизнеса и бизнес – идея?
3. В чем могут выражаться целевые установки бизнеса?
4. Что такое «эффект изюминки»?
5. Какие подходы к разработке «эффекта изюминки» существуют?
6. Перечислите документы, необходимые для регистрации индивидуального предпринимателя.
7. Перечислите документы, которые необходимы для регистрации общества с ограниченной ответственностью?
8. Что такое дорожная карта стартапа?
9. Перечислите и опишите критерии сегментирования?
10. Дайте определение бизнес – коммуникаций?
11. Перечислите и дайте краткую характеристику вечных вопросов бизнеса.
12. Опишите метод генерирования идей «Творческое решение изобретательских задач»
13. Опишите метод генерирования идей «Метод фокальных объектов»
14. Опишите метод генерирования идей «Дизайн-мышление»
15. Опишите метод генерирования идей «СКАМПЕР»
16. Опишите метод генерирования идей «Кроссенс»
17. Опишите метод генерирования идей «Морфологический анализ»
18. Опишите метод генерирования идей «Метод аналогий»
19. Опишите методы тестирования первичного замысла на определенной аудитории.
20. Дайте определение целевой аудитории, а также опишите критерии ее определения.
21. Перечислите критерии формирования портрета целевой аудитории.
22. Что такое стратегическое ядро стартапа?
23. Опишите виды и состав ресурсов реализации бизнес – идеи.
24. Дайте определение бизнес – процессов.
25. Опишите методику разделения конкурентов на группы.
26. Опишите методы оценки предпринимательского климата в целях определения способов реализации стартапа
27. Опишите перечень предрегистрационных процедур в процессе учреждения новой бизнес – единицы.
28. Перечислите и дайте характеристику функциональным задачам стартапа.

Задания 2-го типа

1. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее

усовершенствование, методом СКАМПЕР.

2. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, используя метод дизайн - мышления.

3. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом контрольных вопросов.

4. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом морфологического анализа.

5. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом аналогий.

6. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (дробление)

7. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом кроссенс.

8. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом фокальных объектов.

9. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (вынесение)

10. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (асимметрия)

11. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (объединение)

12. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (универсальность)

13. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (матрешка)

14. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (антивес)

15. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (предварительное антидействие)

16. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (предварительное действие)

17. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (заранее подложенная подушка)

18. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (эквипотенциальность)

19. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (наоборот)

20. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (сфероидальность)

21. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (частичное действие)

22. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (избыточное действие)

23. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (переход в другое измерение)

24. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее

усовершенствование, методом ТРИЗ (использование механических колебаний)

25. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (местное качество)

Задания 3-го типаⁱ

1. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи. Презентация должна включать: описание бизнес – идеи, проекты учредительных документов, описание предстартовой бизнес – модели, описание дорожной карты предстоящего стартапа бизнес – проекта

ⁱ Задание типовое

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Основы социального предпринимательства»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: Предпринимательство

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очно-заочная

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	7
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	20
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	23

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Основы социального предпринимательства» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России № 970 от 12.08.2020.

Изучение дисциплины «Основы социального предпринимательства» позволит выявить отличительные признаки социального предпринимательства. Дисциплина базируется на исследовании конкретных кейсов социального предпринимательства для информационного освещения данного феномена и вовлечения в эту деятельность молодежи; ориентировано на формирование у обучающихся экономического мышления и способности к личностному самоопределению и самореализации в области социального предпринимательства.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент, входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для успешного освоения образовательной программы.

Задачи дисциплины:

- сформировать знания, умения и практический опыт осуществления поиска, критического анализа и синтеза информации, применения системного подхода для решения поставленных задач;
- сформировать знания, умения и практический опыт выявления основных признаков социального предпринимательства, его роли и значения для общества; понимания мотивации социального предпринимателя; использования элементов инфраструктуры поддержки социального предпринимательства в России;
- сформировать знания содержания профессиональной деятельности социального предпринимателя
- научиться применять в практической деятельности методы командообразования для работы над социальным проектом, владения навыками аргументации и ведения дискуссии по проблематике социального предпринимательств
- сформировать знания, умения и практический опыт использования методов анализа и оценки экономической и социальной эффективности реализации социального проекта

- решать стандартные задачи профессиональной деятельности, а именно: выдвигать, разрабатывать и тестировать бизнес-идеи для социального проекта; разрабатывать дорожные карты создания нового социального проекта; формировать бизнес-модели и бизнес-планы создания нового бизнеса; решать задачи по обустройству нового бизнеса; обосновывать направления изменений в бизнесе и управление бизнес-процессами по выходу из бизнеса.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование
следующих компетенций, предусмотренных образовательной
программой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компете нции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательн ой деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен использовать методы анализа денежных потоков и рисков для моделирования и решения стратегических задач, связанных с управлением корпоративными финансами и инвестиционным портфелем	ПК-2	ПК-2.1. Знает состав основных инвестиционных и финансовых решений компании, структуру и принципы формирования основных инвестиционных и финансовых политик компании	Знает основные признаки социального предпринимательства, его роль и значение для общества, содержание профессиональной деятельности социального предпринимателя, в т.ч. функции социального предпринимателя по созданию, ведению и развитию бизнеса, а также прекращению предпринимательской деятельности, элементы инфраструктуры поддержки социального предпринимательства в России	Умеет выявлять мотивы социального предпринимательства, а также основной круг проблем, которыми занимаются социальные предприниматели, сферы их экономической деятельности, выдвигать, разрабатывать и тестировать бизнес-идеи для социального проекта, разрабатывать дорожные карты создания нового социального проекта. формировать бизнес-модели и бизнес-планы создания нового бизнеса, решать задачи по обустройству нового бизнеса. оценивать экономическую и социальную эффективность реализации социального проекта, обосновывать необходимость изменений в	владения методами командообразования для работы над социальным проектом, владения навыками аргументации и ведения дискуссии по проблематике социального предпринимательства	<u>Контактная работа:</u> Лекции Семинары Ситуационные практикумы <u>Самостоятельная работа</u>

				бизнесе и принятие о решения прекращения предпринимате льской деятельности		

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	лекции	семинары	практикум по решению задач	ситуационный практикум	мастер-класс	лабораторный практикум	тренинг	дидактическая игра	из них в форме практической		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Социальное предпринимательств: понятие, предпосылки становления в России и за рубежом, роль в современном обществе, инфраструктура поддержки	1	1		1						24	доклад презентацией/10 Эссе/10 Отчет выполненном практическом задании ситуационного практикума/15
Тема 2. Формы, виды, бизнес-модели социального предпринимательства	1	1		1						24	доклад презентацией/10 Эссе/10 Отчет выполненном практическом задании ситуационного практикума/15
Тема 3. Управление социальным предпринимательством на предстартовой стадии и стадии стартапа	1	1		1						24	Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума/15
Тема 4. Управление социальным предпринимательством на стадии его конкурентной устойчивости. Прекращение предпринимательской деятельности	1	1		1						24	Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума/15
Всего:	4	4		4						96	100
Контроль, час	-										Зачет
Объем дисциплины (в академических часах)	108										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	3										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Социальное предпринимательство: понятие, предпосылки становления в России и за рубежом, роль в современном обществе, инфраструктура поддержки

Социальное предпринимательство: сущность, определение, признаки. Значение социального предпринимательства для общества и государства. Сходства и различия социального предпринимательства и «традиционного» предпринимательства. Сходства и различия социального предпринимательства и благотворительности. Сходства и различия социального предпринимательства 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 предпринимательства. Типы бизнес-моделей в социальном предпринимательстве. Типы операционных моделей социального предпринимательства (модель поддержки предпринимателей, модель рыночного посредника, модель трудоустройства, модель платы за услуги, модель субсидированных услуг, модель рыночных связей).

Примеры современных моделей социального предпринимательства в России. Основные составляющие бизнес-плана социального предпринимательства Социальная эффективность: сущность, виды, оценка, связь с экономическими параметрами деятельности. Особенности организационно-правовых форм субъектов социального предпринимательства

Тема 3. Управление социальным предпринимательством на предстартовой стадии и стадии стартапа

Жизненный цикл социального предприятия. Ценности и мотивация социального предпринимателя. Оценка собственных возможностей, профессиональных компетенций, целей. Выбор социальной проблемы, для решения которой имеется наибольшая личная мотивация. Поиск

идеи и распознавание бизнес-возможности.

Обоснование бизнес-идей в процессе разработки и построения бизнес-моделей. Бизнес-моделирование. Структурные блоки современных бизнес-моделей. Применение бизнес-моделей на стратегическом уровне управления бизнесом. Разработка стратегического плана для социального предприятия. Применение бизнес-моделей в процессе тактического и ситуационного управления бизнесом. Оценка жизнеспособности и реализуемости идеи. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности. Измерение социального воздействия (социального эффекта). Стадии стартапа. Основные источники финансирования субъекта социального предпринимательства. Каналы и методы поиска инвесторов. Социальное инвестирование. Спонсоринг и фандрайзинг как технологии социального предпринимательства. Использование краудфандинга в социальном предпринимательстве. Тимбилдинг: создание команды бизнеса. Привлечение волонтеров. Формирование системы управления новой организацией. Создание прототипов продукции; начало производственной деятельности. Регистрации субъекта социального предпринимательства. Учредительные документы субъектов социального предпринимательства.

Тема 4. Управление социальным предпринимательством на стадии его конкурентной устойчивости. Прекращение предпринимательской деятельности

Масштабирование и тиражирование бизнеса. Социальный франчайзинг. Управление изменениями. Организационные изменения. Причины добровольного и вынужденного выхода предпринимателей из собственного бизнеса. Выход предпринимателей из бизнеса как управляемый бизнес-процесс.

**5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО
ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера. Особое внимание стоит обращать на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, выводы и практические рекомендации.

Вводная лекция по дисциплине «Основы социального

предпринимательства» даст представление о содержании всего курса, его взаимосвязях с другими дисциплинами, раскроет структуру и логику изучения дисциплины Основы социального предпринимательства.

В ходе проведения *проблемной лекции* преподаватель ставит вопросы, формулирует проблемные ситуации, возникающие в процессе разработки и реализации социального проекта. Проблемная лекция активна, контролирующими вопросами, обсуждениями обеспечивается самостоятельная творческая работа студентов. На лекции стоит задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Обобщающая лекция проводится для закрепления полученных студентами знаний. При этом преподаватель вновь выделяет узловые вопросы, способствует применению полученных знаний, умений и навыков в решении конкретных задач разработки социального проекта.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Также в конце лекции преподавателю следует анонсировать какие конкретно вопросы лекции будут рассматриваться на практических занятиях, 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 «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 сокурсников.

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 обучающимися, выясняя для себя ряд вопросов, имеющих важное значение для постановки всего учебного процесса.

Обсуждение конкретных вопросов по теме занятия сопровождается обменом мнениями, идеями, обоснованием собственной точки зрения по изучаемой проблематике. Выбрать тему для обсуждения может как преподаватель, так и обучающиеся.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе и подготовиться к ответу по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе;
- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп, принять участие в моделируемой дискуссии при обсуждении всех ответов участников по поводу порядка, технологии совершения тех или иных действий по разрешению ситуации.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Алгоритм работы с кейсом

1. Получение задания и рекомендаций к выполнению практикума.
2. Ознакомление с сюжетом, ситуацией (5-10 минут) Название

кейса, как правило, краткое и запоминающее.

3. Формулирование проблемы (5-10 минут).
4. Выдвижение гипотетических ответов на проблемный вопрос (мозговой штурм внутри групп) (5-10 минут).
5. Выполнение заданий практикума
6. Проверка гипотез на основе информации сюжета и других доступных источников информации (10-15 минут).
7. Подготовка отчета в соответствии с требованиями.
8. Сдача отчета преподавателю.

В ходе выполнения практикума необходимо руководствоваться шаблонами и рекомендациями, которые предлагает преподаватель, использовать материал лекций из других учебных курсов, например, «Управление собственным бизнесом», рекомендованных учебников, источников интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Требования к оформлению результатов практикумов.

При подготовке отчета: изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, шрифт Times New Roman, размер – 14, выравнивание по ширине, отступ первой строки – 1,25, междустрочный интервал – 1,5, правильное оформление рисунков (подпись, ссылка на рисунок в тексте).

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины «Основы социального предпринимательства».

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Основы социального предпринимательства» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «Основы социального предпринимательства» включает в себя:

1) Подготовка к аудиторным занятиям, которая направлена на решение следующих задач:

- при подготовке лекции - развитие способности к чтению научной и специальной литературы, позволяющей разобраться в поставленных вопросах;
- при подготовке к семинару - выделение необходимой информации при работе с разными источниками, требующей полного ответа на вопросы плана семинарского занятия;
- при подготовке к ситуационному практикуму - выполнение

индивидуального задания, подготовленного преподавателем, подготовка собственного выступления по обсуждаемым вопросам; формирование навыка оперативного реагирования на разные мнения, которые могут возникать при обсуждении тех или иных научных проблем.

2) Подготовка к экзамену включает в себя просмотр всех презентаций по темам дисциплине «Основы социального предпринимательства», а также материалы учебника Рубина Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021, отмечая для себя трудные вопросы, которые следует задать преподавателю во время консультации к экзамену.

Работа с рекомендуемой литературой и удаленными базами данных и знаний

Самостоятельная работа с рекомендованной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными, посвященными материалам по созданию социального проекта является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует формированию конструктивных подходов к выполнению практическим заданий преподавателя и критического отношения к чужому опыту.

Особое внимание обучающийся должен обратить на основные шаблоны инструментов курса «Основы социального предпринимательства». Необходимо подробно разбирать задания, полученные от преподавателя.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курсов, предшествующих курсу «Основы социального предпринимательства».

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке и выполнении заданий, отчетов, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Работа по подготовке теоретического доклада с презентацией

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материал, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласована с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом включает отработку

умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;
- дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);
- иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

- название, сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должна даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и визуальных материалов. Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Для подготовки *презентации* необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Последовательность подготовки презентации:

1. Четко сформулировать цель презентации: вы хотите свою аудиторию мотивировать, убедить, заразить какой-то идеей или просто формально отчитаться.
2. Определить каков будет формат презентации: живое выступление (тогда, сколько будет его продолжительность) или электронная рассылка (каков будет контекст презентации).
3. Отобрать всю содержательную часть для презентации и выстроить логическую цепочку представления.
4. Определить ключевые моменты в содержании текста и выделить их.
5. Определить виды визуализации (картинки) для отображения их на слайдах в соответствии с логикой, целью и спецификой материала.
6. Подобрать дизайн и форматировать слайды (количество картинок и текста, их расположение, цвет и размер).

7. Проверить визуальное восприятие презентации.

К видам визуализации относятся иллюстрации, образы, диаграммы, таблицы. Иллюстрация – представление реально существующего зрительного ряда.

Практические советы по подготовке презентации:

- готовьте отдельно: печатный текст, слайды (10-15), раздаточный материал;
- обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего;
- план сообщения;
- краткие выводы из всего сказанного;
- список использованных источников.

Работа по подготовке эссе.

Эссе - это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться.

Структура эссе.

1. Титульный лист

2. Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по теме?», «Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса.

Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых

осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

В зависимости от поставленного вопроса анализ проводится на основе следующих категорий:

Причина — следствие, общее — особенное, форма — содержание, часть — целое, постоянство — изменчивость.

Хорошо проверенный способ построения любого эссе — использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается. Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков - не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Работа по подготовке к устному и письменному опросу

Самостоятельная работа студентов включает подготовку к устному опросу на семинарских занятиях. Для этого студент изучает лекции, основную и дополнительную литературу, публикации, информацию из Интернет-ресурсов. Студенту надлежит хорошо подготовиться, чтобы иметь возможность грамотно и полно ответить на заданные ему вопросы, суметь сделать выводы и показать значимость данной проблемы для изучаемого курса.

Тема и вопросы к семинарским занятиям, вопросы для самоконтроля содержатся в рабочей учебной программе и доводятся до студентов заранее. Эффективность подготовки студентов к устному опросу зависит от качества ознакомления с рекомендованной литературой. Для подготовки к устному опросу, блиц-опросу студенту необходимо ознакомиться с материалом, посвященным теме семинара, в учебнике или другой рекомендованной литературе, записях с лекционного занятия, обратить внимание на усвоение основных понятий дисциплины «Основы социального предпринимательства», выявить неясные вопросы и подобрать дополнительную литературу для их освещения, составить тезисы выступления по отдельным проблемным аспектам. В среднем, подготовка к устному опросу по одному

семинарскому занятию занимает от 2 до 4 часов в зависимости от сложности темы и особенностей организации студентом своей самостоятельной работы.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
<i>Тема 1. Социальное предпринимательство: понятие, предпосылки становления в России и за рубежом, роль в современном обществе, инфраструктура поддержки</i>	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 литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к теоретическому докладу и презентации. Подготовка эссе Подготовка ответов на вопросы преподавателя по теме 1. Подготовка Отчета по заданию ситуационного практикума.	Теоретический доклад с презентацией Эссе Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума
<i>Тема 2. Формы, виды, бизнес-модели социального предпринимательства</i>	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	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к теоретическому докладу и презентации. Подготовка ответов на вопросы преподавателя по теме 2. Подготовка Отчета по заданию ситуационного практикума.	Теоретический доклад с презентацией Эссе Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
	социального предпринимательства Социальная эффективность: сущность, виды, оценка, связь с экономическими параметрами деятельности. Особенности организационно-правовых форм субъектов социального предпринимательства		
<i>Тема 3. Управление социальным предпринимательством на предстартовой стадии и стадии стартапа</i>	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). Социальное инвестирование. Спонсоринг и фандрайзинг как технологии социального предпринимательства. Использование краудфандинга в социальном предпринимательстве. Тим-	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка ответов на вопросы преподавателя по теме 3. Подготовка Отчета по заданию ситуационного практикума.	Теоретический доклад с презентацией Эссе Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
	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.		
<i>Тема 4. Управление социальным предпринимательством на стадии его конкурентной устойчивости. Прекращение предпринимательской деятельности</i>	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 литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка ответов на вопросы преподавателя по теме 4. Подготовка Отчета по заданию ситуационного практикума.	Теоретический доклад с презентацией Эссе Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Шевчук, И. А. Социальное предпринимательство : учебное пособие : [16+] / И. А. Шевчук, Е. Л. Цай. – Москва : Директ-Медиа, 2023. – 128 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/>

Дополнительная литература:

1. Рубин, Ю. Б. Основы предпринимательской деятельности : учебник : [16+] / Ю. Б. Рубин. – 18-е изд., перераб. и доп. – Москва : Университет Синергия, 2025. – 480 с. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=718857>

2. Экономика и управление социальной сферой : учебник / Е. Н. Жильцов, Е. В. Егоров, Т. В. Наumenко [и др.] ; под ред. Е. Н. Жильцова, Е. В. Егорова ; Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова. – 4-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2022. –

496 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710010>

2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№ п/п	Полное название ресурса	Адрес ресурса
1.	Портал: «Новый Бизнес Социальное предпринимательство»	http://www.nb-forum.ru/
2.	Лаборатория социального предпринимательства	http://lab-sp.ru/
3.	Бюллетень «Мир социального предпринимательства»	https://socentr.hse.ru/issue
4	Журнал Некоммерческие организации в России	http://www.nkor.ru/
5	Каталог «Социальное предпринимательство России»	https://soindex.ru/
6	Реестр социально ориентированных некоммерческих организаций - получателей государственной поддержки	http://inform.volganet.ru/folder_nko

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;

- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
 - Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
 - Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
 - ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)
- свободно-распространяемое программное обеспечение:**
- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
 - OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
 - PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
 - Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
 - GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
 - Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)
- электронно-библиотечная система:**
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
 - Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>
- современные профессиональные базы данных:**
- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.
- информационные справочные системы:**
- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
 - Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1	Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума	Технология оценки ответа: 8-15 баллов – отчет содержит развернутые ответы на все сформулированные в задании вопросы; 5-7 баллов – отчет содержит развернутые ответы на большинство сформулированных в задании вопросов; 1-4 баллов – отчет содержит только часть ответов на сформулированные в задании вопросы; 0 баллов – отчет не содержит ответов на сформулированные в задании вопросы.
2	Теоретический доклад с презентацией	10-6 баллов - доклад выполнен в соответствии с заявленной темой, логичность и обоснованность выводов; презентация легко читаема и ясна для понимания, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии; 3-4 балла – некорректное оформление либо отсутствие презентации, грамотное использование терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; докладчик частично правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии 1-2 балла - отсутствие презентации, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения. докладчик не ответил на все вопросы в ходе дискуссии

3	Эссе	10-5 – грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 3-4 – грамотное использование терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 2-1 – грамотное использование терминологии, необоснованность аргументации выводов и собственной точки зрения.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

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 голням 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 фонд 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

Примерные темы эссе:

1. Англо-американский взгляд на социальное предпринимательство

2. Европейская концепция социального предпринимательства

3. Развитие сферы социального предпринимательства как путь ликвидации разрыва между экономическим потенциалом и качеством среды и жизни (на примере г. Москвы)

4. Оценка эффекта (социального воздействия) как основной результат проектов социального предпринимательства

5. Развитие социального предпринимательства как инструмент развития социальной сферы г. Москвы

6. Правовое поле социального предпринимательства

7. Социальное предпринимательства как поставщик социальных услуг

8. Продвижение социального проекта в социальных сетях

9. Преимущества и особенности социального франчайзинга

10. Добровольчество как один из инструментов развития социального предпринимательства

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 -89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. 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 инваторов, 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 инваторизма 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 инваторизма как направления в туристическом бизнесе в России.

3. Выполните задание, используя материалы кейса. Заполните канву бизнес-модели, добавив блок «Социальное воздействие». Определите слабые места исследованной модели. Обоснуйте Ваши предложения по изменению/совершенствованию бизнес-модели.

“Школа фермеров” и “Молодежная агродеревня” В. Горелова
Проекты В. Горелова “Школа фермеров” и “Молодежная агродеревня” получили широкую известность в России. Проект “Школа фермеров” был запущен в 2009 г. в селе Кривец Ильинского района Пермского

края, после того как одержал победу в Региональном конкурсе проектов в сфере социального предпринимательства и получил финансирование в размере 1 млн. руб.

Основная цель школы – помочь неустроенным, безработным выпускникам детских домов, а также подросткам, освободившимся из тюрьмы, получить необходимые знания и навыки и стать фермерами. Весной набирается группа из 30-40 молодых людей в возрасте от 18 до 23 лет. Месяц дается каждому студенту для знакомства и профориентации. Затем, если понравилось, молодые люди проходят в течение следующего месяца дополнительную профессиональную подготовку по двум направлениям агробизнеса. Далее каждый может окончательно выбрать свою тему и пройти шестимесячную профессиональную подготовку. В этот же период проводится курс социализации детдомовцев и подготовки к самостоятельной жизни. Те, кто справился с учебной программой, получают возможность стать индивидуальными предпринимателями: берут кредиты, строят собственные дома и фермы, закупают оборудование. Вопросы по сбыту фермерской продукции Горелов берет на себя. Как раз реализация сельскохозяйственной продукции, произведенной на ферме, и является доходной частью бюджета этого предприятия.

В 2010 г. В. Горелов досрочно вернул заем Фонду “Наше будущее” и получил финансирование в размере 6 млн. руб. на 6 лет на новый проект “Молодежная агродеревня”. Это более масштабный проект, выросший из “Школы фермеров”. Агродеревня включает 7 агросекторов по направлениям: “Свиноводство” “Птицеводство” (перепела, гуси, куры, индюки, утки) “Овцеводство” “Овощеводство” и т.д. Каждый агросектор состоит из дома для инструктора-технолога, дома для проживания и обучения в течение года 8 учеников из числа безработной молодежи (выпускников детских домов, молодежи, освободившейся из мест лишения свободы и пр.) и фермы. В. Горелов также был поддержан органами местного самоуправления, которые выделили землю (250 га) под строительство агросекторов, и получил финансовую помощь “Россельхозбанка”. Финансовой основой для работы “Молодежной агродеревни” является сбыт произведенной сельскохозяйственной продукции в городе Перми.

1. Какой тип бизнес-модели использован в представленном социальном проекте. Дайте характеристику особенностей этой бизнес-модели. Предложите направления (не менее трех) развития данного проекта.

Интернет ресурс – «Страна Вага» – программа комплексного развития территории Поволжья (Юг Архангельской области и Север Вологодской области), которая реализуется за счет использования и продвижения одноименного зонтичного бренда территории. Цель данного проекта состоит в развитии территории, улучшении

экономической и социальной ситуации не только через информационное освещение культуры, традиций и самобытности края, но и через продвижение организаций, предприятий, которые работают в данном регионе.

Благополучателями в данном проекте являются те организации, которые работают на данной территории, и которые благодаря комплексному продвижению культуры, истории, традиций через интернет-сайт смогут продвигать свои проекты на открытый рынок. Финансовая устойчивость проекта достигается за счет оплаты организациями, работающими на данной территории, размещения информации о себе на сайте.

5. Какой тип бизнес-модели использован в представленном социальном проекте. Дайте характеристику особенностей этой бизнес-модели, заполнив канву Остервальдера.

Творческая мастерская Веселый войлок существует с 2007 года и занимается изготовлением сувенирной продукции. ИП «Веселый войлок» изготавливает войлочные игрушки, панно Веселые Ангелы и другие сувениры по оригинальным дизайнам художника Павла Гаврилова.

Панно на дереве наиболее популярная продукция. Это принт на холсте, который приклеен на деревянную дощечку, а рамка вокруг изображения расписывается вручную по дереву акриловыми красками. ИП «Веселый войлок» использует только оригинальные материалы, чернила и холст производства НР. Все изображение покрывается 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 свалены из натуральной некрашеной деревенской шерсти и прикреплены к брелочку.

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 самокупаемости, 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.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Социология предпринимательства»**

Направление подготовки:	38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки:	Предпринимательство
Квалификация выпускника:	бакалавр
Форма обучения:	очно-заочная

Москва 2025

СОДЕРЖАНИЕ

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН.....	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ.....	10
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	10
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	21
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	24

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Социология предпринимательства» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 № 970.

Предпринимательство, как один из важнейших базисных институтов рынка (и экономический фундамент гражданского общества) представляет собой открытую социальную систему, которая погружена в общественную среду - исключительно сложную и многоликую, и напрямую зависит от нее, является ее «заложником». Обстоятельства этой среды, т.е. вся совокупность условий и «технологий» жизнедеятельности социума, равно как и их динамика, фактически моделируют деятельность предпринимателей, заставляя их постоянно подстраиваться под меняющиеся реалии среды и адекватным образом реагировать на все исходящие из нее импульсы с тем, чтобы «удержаться на плаву». В этой связи вполне правомерно сравнение предпринимательских организаций с биологическими организмами: все они (как мелкие, так и крупные), точно так же, как и сохранившиеся виды организмов, для того, чтобы выжить, должны приспосабливаться к любым изменениям и пертурбациям в развитии «ареала».

«Социология предпринимательства» как учебная дисциплина формирует общую систему теоретических и концептуальных представлений о предпринимательстве как о социально-экономическом явлении. В том числе определяет границы бизнес-слоя, его внутреннюю структуру, этапы становления и развития, социальные источники «рекрутирования», а также раскрывает влияние факторов, связанных с политикой государства в области регулирования предпринимательской деятельности, ментальными традициями восприятия этой деятельности населением и др.

Важным является и то, что изучение предпринимательства с позиций социологии развивает ряд практических навыков и умений, позволяющих студентам впоследствии эффективно организовывать бизнес-процессы и управлять ими, учитывая в их динамике не только действие экономических законов, но и опираясь на знания социальных связей, отношений и закономерностей.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1 учебных планов по программам бакалавриата по направлению 38.03.02 Менеджмент.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование способности вести предпринимательскую деятельность по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица.

Задачи дисциплины:

- способы взаимоотношения с государством в контексте реализации бизнес-моделей на российском рынке;
- уметь анализировать и систематизировать всю совокупность объективных и субъективных факторов, влияющих на реализацию бизнес-проектов на российском рынке;
- иметь практический опыт сбора, обработки и интерпретации социологических данных для решения организационно-управленческих задач в предпринимательской деятельности.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций лица	ОПК-4.	ОПК-4.3 Разрабатывает бизнес-планы создания и развития собственного бизнеса и новые направления деятельности и осуществляет управленческие воздействия на всех этапах жизненного цикла	Виды бизнес-моделей в современной России и способы взаимоотношения с государством в контексте реализации их на российском рынке	умеет анализировать и систематизировать всю совокупность объективных и субъективных факторов, влияющих на реализацию бизнес-проектов на российском рынке	имеет практический опыт сбора, обработки и интерпретации социологических данных для решения организационно-управленческих задач в предпринимательской деятельности	<u>Контактная работа:</u> Лекции Семинары <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Социология предпринимательства как раздел социологии	1	1								13	Доклад- презентация и обсуждение/8
Тема 2. Предпринимательство в социальной структуре общества.		1								13	Доклад- презентация и обсуждение/8
Тема 3. Мировоззренческие основы предпринимательской деятельности.	1	1								14	Доклад- презентация и обсуждение/8
Тема 4. Система современного предпринимательства		1								14	Доклад- презентация и обсуждение/8
Тема 5. Социальные конфликты в предпринимательской сфере.	1	1								14	Доклад- презентация и обсуждение/8
Тема 6. Этические проблемы предпринимательства.		1								14	Доклад- презентация и обсуждение/8 Эссе/4
Тема 7. Социальные особенности российского предпринимательства.	1	2								14	Доклад- презентация и обсуждение/8
Всего:	4	8								96	100 (60ТКУ+40П А)
Контроль, час	36									Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	144										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	4										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Социология предпринимательства как раздел социологии.

Социология как отрасль знания и учебная дисциплина. Теория социальной структуры общества как базовая социологическая теория в изучении социальных отношений. Определение понятия социальной структуры общества и факторы, обуславливающие её эволюцию. Составные элементы (подвиды) социальной структуры (социально-демографическая, социально-классовая, социально-профессиональная, социально-территориальная, национальная). Социология предпринимательства как важнейший раздел социологии. Социология предпринимательства и естественные науки: математика, информатика, статистика. Социология предпринимательства в системе гуманитарных наук: история, социальная философия, социальная психология, экономика, правоведение, политология, культурология, социальная антропология и др.

Тема 2. Предпринимательство в социальной структуре общества.

Предпринимательство как социально-экономическое явление. Предпринимательская деятельность как форма активного экономического поведения. Предприниматели как обязательный элемент социальной структуры. Источники социального запроса на предпринимательскую деятельность: потребители, нанимаемые работники, государство, сами предприниматели. Критерии выделения класса предпринимателей в социальной структуре общества. Социально-экономическая роль и социальные функции предпринимательства. Объективные возможности и субъективные предпосылки предпринимательства. Влияние экономической, политической, социально-культурной, технологической, географической среды на эффективность предпринимательской деятельности. Роль государства в обеспечении эффективной предпринимательской деятельности. Влияние политической жизни на предпринимательство. Современная цивилизация и предпринимательство. Социокультурный аспект предпринимательской деятельности. Предпринимательство и глобализм.

Тема 3. Мировоззренческие основы предпринимательской деятельности.

Предпринимательский образ мышления. Предпринимательство сквозь призму религиозных вероучений. Протестантская этика в Западной Европе. Иудаизм как основа финансового предпринимательства. Старообрядчество в России и предпринимательство. Особенности мусульманской

предпринимательской этики. Теории Платона, Аристотеля, Цицерона о предпринимательстве. Учение Ф. Аквинского о предпринимательстве. Развитие учений о предпринимательстве в условиях Нового времени. Ф. Бэкон о положительной функции предпринимательства в экономической системе общества, о роли торговли и промышленных предприятий. Идея Т. Гоббса о предпринимательстве как предмете государственной политики. Роль предпринимательства в процессе устранения безработицы и борьбы с нищетой. Учение А. Смита об источниках дохода предпринимателей и об основных классах общества (землевладельцах и рабочих). Д. Рикардо о классе предпринимателей как одном из основных общественных классов. Критика Т. Вебленом предпринимательства как дисфункционального явления социальной системы. Концепция «праздного класса». Инновационные теории предпринимательства. Социальные источники инновационных идей. Теория исторических типов предпринимателей, различия между современными и традиционными предпринимателями (В. Зомбарт). Определение и сущность предпринимательства в трудах К. Маркса, П. Сорокина, М. Вебера. Ф. Хайек о социально-политических аспектах предпринимательства. Патерналистская модель сотрудничества в предпринимательстве. Китайская модель предпринимательства. Исламское предпринимательство. Институционалисты о предпринимательстве. Дж. Гэлбрейт о новом индустриальном обществе и социальных аспектах предпринимательства.

Тема 4. Система современного предпринимательства.

Уровни системы современного предпринимательства: международные, национальные, локальные. Предпринимательская экосистема. Современное предпринимательство как упорядоченное явление. Социальные аспекты взаимодействия предпринимателей и работников в системе современного предпринимательства. Основные типологии предпринимательства. Сущность и формы семейного предпринимательства. Женское предпринимательство и его отличительные черты. Этническое предпринимательство и факторы, способствующие его развитию. Социальное предпринимательство. Силовое предпринимательство. Самозанятость (фрилансеры). Малое и среднее предпринимательство. Состав современного предпринимательства: бизнес-элита, устойчивый средний класс, неустойчивые предприниматели, криминальные предприниматели. Олигархи. Особенность молодёжного предпринимательства.

Тема 5. Социальные конфликты в предпринимательской сфере.

Специфика конфликта интересов в предпринимательской среде. Причины конфликтов и противоречий в предпринимательской среде. Взаимодействие предпринимателей с конкурентами в системе предпринимательства. Политические противоречия между

предпринимателями. Экономические противоречия между предпринимателями. Социальные противоречия между предпринимателями. Эгоистические цели интересов субъектов предпринимательства. Общественные цели субъектов предпринимательства. Криминальные проблемы в предпринимательской деятельности. Экономическое киллерство в предпринимательской деятельности. Типы разрешения конфликтов в предпринимательской среде: антагонистические и компромиссные. Упорядоченная конкуренция. «Бизнес для каждого» и «бизнес для всех».

Тема 6. Этические проблемы предпринимательства.

Социальные ценности предпринимателей. Моральные основания бизнеса (общепринятая мораль и этический релятивизм; утилитаризм; формализм; моральная ответственность). Функциональная роль предпринимательства и его обязательства по отношению к обществу и государству. Обязательства общества и государства по отношению к предпринимателям. Соотношение частного и общественного интересов, личной выгоды и общественной пользы. Взаимосвязь риска и морального выбора. Этический кодекс (деловая этика) предпринимательства. Социальная и корпоративная ответственность предпринимательства. Предпринимательство и патриотизм. Понятие «нравственной экономики». Этика предпринимателя и культ денег. Проблема репутации в предпринимательстве. Этические проблемы и конкуренция. Этика предпринимательства на международном уровне.

Тема 7. Социальные особенности российского предпринимательства.

Социальные тенденции становления предпринимательства в России до революции 1917 г. Основные субъекты российского предпринимательства от становления государства до 1917 г.: монархи, бояре, дворяне, крестьяне, ремесленники, купцы, казаки, свободные товаропроизводители, иностранные подданные, разбойники. Социальные причины предпринимательского бума середины XIX — начала XX в. Роль государства в формировании российского предпринимательства. Милитаризм и государственное предпринимательство. Традиционализм и рациональность в поведении предпринимателей. Советское государство и предпринимательство: «чёрный рынок», «серый рынок», «розовый рынок». Этапы возрождения предпринимательской традиции в новейшей истории России. Влияние реформ 1980х и 1990х на возрождение предпринимательства в России. Социальные источники формирования класса предпринимателей в Российской Федерации. Социальная характеристика современных российских предпринимателей. «Новые русские» как социальный феномен. Формирование нового класса предпринимателей и

криминализация общества. Социальные особенности приватизации в России. Роль предпринимателей в политической жизни страны: партии и организации. Влияние бизнеса на политику. Многонациональный характер российского предпринимательства на рубеже XX-XXI вв. Гендерные исследования российских предпринимателей. Бизнес-элита современного российского общества: понятие и основные черты. Социальная характеристика современных бизнес-элит в России. Крупный бизнес: основные тенденции развития.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся по участию в лекции

Лекция – это монологическое изложение основных теоретических положений учебного материала, который предварительно систематизирован и последовательно представлен аудитории преподавателем. Содержание излагаемого материала изложено в виде тезисов в рабочей программе дисциплины, поэтому в случае пропуска студентом лекции он может познакомиться с основными дидактическими единицами данной темы и изучить их самостоятельно.

Для лучшего усвоения учебного материала на лекции преподаватель сопровождает свой рассказ слайдами презентации, на которые вынесены основные термины, классификации и наглядная информация (рисунки, схемы, фото) и т.д.

Также, для лучшего освоения научных знаний необходима и самостоятельная работа студентов с лекционным материалом, состоящая из его повторения, структурирования, анализа.

На вводной лекции преподаватель знакомит студентов с основными формами организации учебной деятельности. На лекции студенты вооружаются необходимым минимумом знаний для самостоятельной работы, преподаватель указывает ее цель и основные направления, наделяет инструментарием в виде методических рекомендаций, что позволяет впоследствии адекватно организовывать собственную самостоятельную работу.

Во-первых, необходимо знать содержание предшествующих лекций, без чего невозможно сознательно усвоить новый материал. Так как на лекциях освещаются не все вопросы программы курса и ряд вопросов, не представляющих большой трудности, выносятся на

самостоятельное изучение. Преподаватель в ходе лекции указывает, какие именно вопросы темы должны быть самостоятельно 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 обучающимися, 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 сокурсников.

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 материал, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и

соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;
- дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);
- иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

- название, сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и визуальных материалов. Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Обсуждение целенаправленного конкретного вопроса, сопровождающееся, обменом мнениями, идеями между двумя и более лицами.

Задача - обнаружить различия в понимании вопроса и в споре установить истину. Обсуждение может быть свободным и управляемым.

К технике управляемого обсуждения относятся: четкое определение цели, прогнозирование реакции оппонентов, планирование своего поведения, ограничение времени на выступления и их заданная очередность.

Групповое обсуждение. Для его проведения все обучающиеся, присутствующие на практическом занятии, разбиваются на небольшие подгруппы, которые обсуждают те или иные вопросы, входящие в тему

занятия.

Обсуждение может организовываться двояко: либо все подгруппы анализируют один и тот же вопрос, либо какая-то крупная тема разбивается на отдельные задания.

Для проведения обсуждения необходимо:

1. Выбрать тему, ее может предложить, как преподаватель, так и студенты.
2. Выделить проблематику. Обозначить основные спорные вопросы.
3. Рассмотреть, исторические и современные подходы по выбранной теме.
4. Подобрать литературу.
5. Выписать тезисы.
6. Проанализировать материал и определить свою точку зрения по данной проблематике.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя. Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине включает в себя подготовку к аудиторным занятиям которая направлена на решение следующих задач:

при подготовке лекции - развитие способности к чтению научной и специальной литературы, позволяющей разобраться в поставленных вопросах;

при подготовке к семинару - выделение необходимой информации при работе с разными источниками, требующей полного ответа на вопросы плана семинарского занятия. Для этого необходимо ознакомление с литературой и интернет-ресурсами.

Преподаватели обеспечивают:

- знакомство обучающихся с системой форм и методов, методикой самостоятельной работы, критериями оценки качества выполняемой самостоятельной работы; с целями, средствами трудоемкостью, сроками выполнения, формами контроля самостоятельной работы;

- разработку плана самостоятельной работы по учебной дисциплине/профессиональному модулю; - определение объема учебного содержания и количество часов, отводимых на

самостоятельную работу в рамках учебной дисциплины/ профессионального модуля;

- разработку систем индивидуальной работы с обучающимися;
- формирование навыков самостоятельной работы обучающихся;
- проведение групповых и индивидуальных консультаций по методике самостоятельной работы;
- разработку учебно-методических комплексов (комплектов), пособий, материалов для организации самостоятельной работы в печатном и электронных форматах в соответствии с требованиями ФГОС;
- формирование банка заданий для самостоятельной 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, в который включает цель задания, его содержание, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки. В процессе инструктажа преподаватель предупреждает обучающихся о возможных типичных ошибках, встречающихся при выполнении задания. Инструктаж проводится преподавателем за счет объема времени, отведенного на изучение дисциплины.

2) Подготовка эссе

Методические указания для обучающихся по подготовке эссе

Эссе студента - это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем (тема может быть предложена и студентом, но обязательно должна быть согласована с преподавателем). Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей. Писать эссе полезно, поскольку это позволяет автору научиться четко и грамотно формулировать мысли, структурировать информацию, использовать основные категории анализа, выделять причинно-следственные связи, иллюстрировать понятия соответствующими примерами, аргументировать свои выводы; овладеть научным стилем речи.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического

инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться. В некоторых случаях это может быть анализ имеющихся статистических данных по изучаемой проблеме, анализ материалов из средств массовой информации и использованием изучаемых моделей, подробный разбор предложенной задачи с развернутыми мнениями, подбор и детальный анализ примеров, иллюстрирующих проблему и т.д.

Структура эссе

1. Титульный лист;

2. Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования. При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по теме?», «Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса. Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы. В процессе построения эссе необходимо помнить, что один параграф должен содержать только одно утверждение и соответствующее доказательство, подкрепленное графическим и иллюстративным материалом. Следовательно, наполняя содержанием разделы аргументацией (соответствующей подзаголовкам), необходимо в пределах параграфа ограничить себя рассмотрением одной главной мысли. Хорошо проверенный (и для большинства — совершенно 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	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Социология предпринимательства как раздел социологии</i>	Составные элементы (подвиды) социальной структуры (социально-демографическая, социально-классовая, социально-профессиональная, социально-территориальная, национальная). Социология предпринимательства и естественные науки: математика, информатика, статистика.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада-презентации Подготовка к обсуждению доклада-презентации	Доклад-презентация и обсуждение
<i>Тема 2. Предпринимательство в социальной структуре общества.</i>	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	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада-презентации Подготовка к обсуждению доклада-презентации	Доклад-презентация и обсуждение

	предпринимательство. Социокультурный аспект предпринимательской деятельности. Предпринимательство и глобализм.		
<i>Тема 3. Мировоззренческие основы предпринимательской деятельности.</i>	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 модель сотрудничества в предпринимательстве. Китайская модель предпринимательства.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада-презентации Подготовка к обсуждению доклада-презентации	Доклад-презентация и обсуждение
<i>Тема 4. Система современного предпринимательства</i>	Сущность и формы семейного предпринимательства. Женское предпринимательство и его отличительные черты. Этническое предпринимательство и	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада-презентации Подготовка к обсуждению доклада-	Доклад-презентация и обсуждение

	факторы, способствующие его развитию. Социальное предпринимательство. Силовое предпринимательство. Самозанятость (фрилансеры). Малое и среднее предпринимательство.	презентации	
<i>Тема 5. Социальные конфликты в предпринимательской сфере.</i>	Эгоистические цели интересов субъектов предпринимательства. Общественные цели субъектов предпринимательства. Криминальные проблемы в предпринимательской деятельности. Экономическое киллерство в предпринимательской деятельности. Типы разрешения конфликтов в предпринимательской среде: антагонистические и компромиссные. Упорядоченная конкуренция. «Бизнес для каждого» и «бизнес для всех».	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада-презентации Подготовка к обсуждению доклада-презентации	Доклад-презентация и обсуждение
<i>Тема 6. Этические проблемы предпринимательства.</i>	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 с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада-презентации Подготовка к обсуждению доклада-презентации Подготовка эссе.	Доклад-презентация и обсуждение Эссе
<i>Тема 7. Социальные особенности российского предпринимательства.</i>	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	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада-презентации Подготовка к обсуждению доклада-презентации	Доклад-презентация и обсуждение

	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.		

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Шевчук, И. А. Социальное предпринимательство : учебное пособие : [16+] / И. А. Шевчук, Е. Л. Цай. – Москва : Директ-Медиа, 2023. – 128 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/>

Дополнительная литература:

1. Голов, Р. С. Организация производства, экономика и управление в промышленности : учебник / Р. С. Голов, А. П. Агарков, А. В. Мыльник. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 860 с. : ил., табл., схем. – (Учебные издания для вузов). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720254>

2. Рубин, Ю. Б. Основы предпринимательской деятельности : учебник : [16+] / Ю. Б. Рубин. – 18-е изд., перераб. и доп. – Москва : Университет Синергия, 2025. – 480 с. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=718857>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование портала (издания, курса, документа)	Адрес ресурса
1.	Президент России	http://www.kremlin.ru/
2.	Современная Россия. Информационно-аналитический портал	http://www.nasledie.ru
3.	Аналитический еженедельник Коммерсантъ ВЛАСТЬ»	http://www.kommersant.ru/k-vlast/
4.	Официальный сервер Правительства Москвы	http://www.mos.ru/

5.	Российский союз промышленников и предпринимателей – официальный сайт	http://www.rspp.ru/
6.	Общественная организация «Деловая Россия» – официальный сайт	http://www.deloros.ru/
7.	Общественная организация «ОПОРА России» – официальный сайт	http://www.opora.ru/
8.	Единая Россия. Официальный сайт партии	http://www.edinros.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)

- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)

- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)

- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.

- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Эссе	4 – грамотное использование предметной терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 3 – грамотное использование предметной терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы не достаточно обоснованы; 2-1 – грамотное использование предметной терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения
2.	Доклад-презентация и обсуждение	6 – доклад выполнен в соответствии с требованиями, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся. 5 – доклад выполнен в основном соответствии с требованиями, грамотное использование терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся. 4-2 – доклад выполнен в основном в соответствии с требованиями, докладчик был привязан к тексту, докладчик испытывал затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся. 1 – доклад выполнен не в соответствии с требованиями, докладчик был привязан к тексту, докладчик не смог ответить на вопросы преподавателя и обучающихся. Оценка за участие в обсуждении: 1 – за одно выступление, макс. 2 балла

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые темы докладов-презентаций:

1. Государственное регулирование экономикой как неотъемлемый атрибут рынка и факторы, его обуславливающие.
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, детерминированные

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 обуславливающие.

37. Место и роль в структуре мотивационно-деятельных установок россиян психологии индивидуализма и коллективизма.

38. Соотношение в жизнедеятельности россиян материального (заботы о теле) и метафизического (заботы о душе).

39. Бизнес сквозь призму особенностей российской ментальности.

40. Сущность и системообразующие структурные элементы социального партнерства в сфере социально-трудовых отношений.

41. «Трипартизм» как узаконенный и формализованный диалог наемных работников, работодателей и государственных органов.

42. Целевое предназначение и методы деятельности Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений.

43. Понятие внешней среды бизнеса и ее значение в жизнедеятельности организации.

44. Ключевые звенья и приоритеты в создании и поддержании корпоративного имиджа организации – благотворительная деятельность и меценатство.

45. Виды и типы опросов предпринимателей, возможности и

направления использования их результатов.

Примерная тематика эссе

1. Роль неформальных отношений бизнеса и власти для успешной экономической деятельности.
2. Понятие менталитета как социокультурной детерминанты внешней среды бизнеса.
3. Предпринимательский дух на российской почве: pro et contra.
4. Социально-психологический портрет современного российского предпринимателя.
5. «Добровольное», «вынужденное» и «романтическое» предпринимательство.
6. Влияние политической жизни на предпринимательство.
7. Современная цивилизация и предпринимательство.
8. Социокультурный аспект предпринимательской деятельности.
9. Предпринимательство и глобализм.
10. Д. Рикардо о классе предпринимателей как одном из основных общественных классов.
11. Критика Т. Вебленом предпринимательства как дисфункционального явления социальной системы.
12. Ф. Хайек о социально-политических аспектах предпринимательства.
13. Патерналистская модель сотрудничества в предпринимательстве.
14. Китайская модель предпринимательства. Исламское предпринимательство.
15. Институционалисты о предпринимательстве.
16. Дж. Гэлбрейт о новом индустриальном обществе и социальных аспектах предпринимательства.
17. Женское предпринимательство и его отличительные черты.
18. Этническое предпринимательство и факторы, способствующие его развитию.
19. Социальное предпринимательство.
20. Силовое предпринимательство.
21. Экономическое киллерство в предпринимательской деятельности.
22. Типы разрешения конфликтов в предпринимательской среде: антагонистические и компромиссные.
23. Упорядоченная конкуренция. «Бизнес для каждого» и «бизнес для всех».
24. Социальная и корпоративная ответственность предпринимательства.
25. Предпринимательство и патриотизм.
26. Понятие «нравственной экономики».
27. Этика предпринимателя и культ денег. Проблема репутации в

предпринимательстве.

28. Этические проблемы и конкуренция.

29. Гендерные исследования российских предпринимателей.

30. Советское государство и предпринимательство: «чёрный рынок», «серый рынок», «розовый рынок».

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачёта.

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	Суммарное количество баллов ТКУ +ПА Вопрос 1: 0-10 баллов Вопрос 2: 0-10 баллов Вопрос 3: 0-20 баллов -90 и более (отлично) – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. -70 и более (хорошо) – ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход решения задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. -50 и более (удовлетворительно) – ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены частично. -Менее 50 (неудовлетворительно) – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Социология как отрасль знания и учебная дисциплина.
2. Теория социальной структуры общества как базовая социологическая теория в изучении социальных отношений.
3. Определение понятия социальной структуры общества и

факторы, обуславливающие её эволюцию.

4. Составные элементы (подвиды) социальной структуры (социально-демографическая, социально-классовая, социально-профессиональная, социально-территориальная, национальная).

5. Социология предпринимательства и естественные науки: математика, информатика, статистика.

6. Социология предпринимательства в системе гуманитарных наук: история, социальная философия, социальная психология, экономика, правоведение, политология, культурология, социальная антропология и др.

7. Предпринимательство как социально-экономическое явление.

8. Предпринимательская деятельность как форма активного экономического поведения.

9. Предприниматели как обязательный элемент социальной структуры.

10. Источники социального запроса на предпринимательскую деятельность: потребители, нанимаемые работники, государство, сами предприниматели.

11. Социально-экономическая роль и социальные функции предпринимательства.

12. Влияние экономической, политической, социально-культурной, технологической, географической среды на эффективность предпринимательской деятельности.

13. Роль государства в обеспечении эффективной предпринимательской деятельности.

14. Влияние политической жизни на предпринимательство.

15. Современная цивилизация и предпринимательство.

16. Социокультурный аспект предпринимательской деятельности.

17. Предпринимательство и глобализм.

18. Протестантская этика в Западной Европе и предпринимательство.

19. Иудаизм как основа финансового предпринимательства.

20. Старообрядчество в России и предпринимательство.

21. Теории Платона, Аристотеля, Цицерона о предпринимательстве. Учение Ф. Аквинского о предпринимательстве.

22. Развитие учений о предпринимательстве в условиях Нового времени.

23. Учение А. Смита об источниках дохода предпринимателей и об основных классах общества (землевладельцах и рабочих).

24. Д. Рикардо о классе предпринимателей как одном из основных общественных классов.

25. Понятие внешней среды бизнеса и ее структурообразующие элементы, значение в жизнедеятельности предпринимателей.

Задания 2 типа

1. Охарактеризуйте уровни системы современного

предпринимательства: международные, национальные, локальные. Ответ обоснуйте.

2. Охарактеризуйте предпринимательскую экосистему. Приведите примеры ее элементов.

3. Охарактеризуйте социальные аспекты взаимодействия предпринимателей и работников в системе современного предпринимательства. Приведите примеры.

4. Охарактеризуйте сущность и формы семейного предпринимательства. Приведите примеры.

5. Охарактеризуйте женское предпринимательство и его отличительные черты. Приведите примеры.

6. Охарактеризуйте этническое предпринимательство и факторы, способствующие его развитию. Приведите примеры.

7. Охарактеризуйте социальное предпринимательство. Приведите примеры.

8. Охарактеризуйте силовое предпринимательство. Приведите примеры.

9. Охарактеризуйте состав современного предпринимательства: бизнес-элиту, устойчивый средний класс, неустойчивых предпринимателей, криминальных предпринимателей. Приведите примеры.

10. Охарактеризуйте специфику конфликта интересов в предпринимательской среде, причины конфликтов и противоречий в предпринимательской среде. Приведите примеры.

11. Охарактеризуйте криминальные проблемы в предпринимательской деятельности. Приведите примеры.

12. Охарактеризуйте экономическое киллерство в предпринимательской деятельности. Приведите примеры.

13. Охарактеризуйте типы разрешения конфликтов в предпринимательской среде - антагонистические и компромиссные. Приведите примеры.

14. Охарактеризуйте социальные тенденции становления предпринимательства в России до революции 1917 г. Ответ обоснуйте.

15. Охарактеризуйте милитаризм и государственное предпринимательство. Приведите примеры.

16. Охарактеризуйте традиционализм и рациональность в поведении предпринимателей. Приведите примеры.

17. Охарактеризуйте советское государство и предпринимательство: «чёрный рынок», «серый рынок», «розовый рынок». Приведите примеры.

18. Охарактеризуйте этапы возрождения предпринимательской традиции в новейшей истории России, влияние реформ 1980х и 1990х на возрождение предпринимательства в России. Ответ обоснуйте.

19. Охарактеризуйте социальные особенности приватизации в России. Приведите примеры.

20. Проанализируйте роль предпринимателей в политической жизни страны. Ответ обоснуйте.

21. Дайте социальную характеристику современных бизнес-элит в России. Проанализируйте основные тенденции развития крупного бизнеса. Ответ обоснуйте.

22. Охарактеризуйте моральные основания бизнеса. Ответ обоснуйте.

23. Охарактеризуйте понятие «нравственной экономики». Ответ обоснуйте.

24. Охарактеризуйте этику предпринимателя и культ денег. Ответ обоснуйте.

25. Проанализируйте проблему репутации в предпринимательстве, этические проблемы и конкуренцию. Приведите примеры.

Задания 3-го типа

Задание № 1.

«Не может быть утверждения, более нелепого и более вредного для человечества, чем-то, что все люди равны». На чем основывается данное утверждение американского миллиардера Г. Форда?

Задание № 2.

Даже когда «все равны, некоторые все равно более равны, чем другие». О какой черте социальной стратификации общества идет речь в этом высказывании английского писателя и публициста Дж. Оруэлла?

Задание № 3.

В рыночной экономике «предприниматели стоят у штурвала и ведут корабль. Но они не вольны определять его курс, и являются всего лишь рулевыми, обязанными беспрекословно подчиняться приказам капитана». Кто выступает в роли этого «капитана»?

Задание № 4.

В основе рыночной экономики лежит практически поведенческая жизненная ориентация, ставящая во главу угла самоценность личности – ее свободу, право самостоятельно определять свои интересы и быть хозяином собственной судьбы. Как называется такая ориентация?

Задание № 5.

Практически всеми отраслями права предусмотрены возможности легитимного принуждения со стороны государства в случаях «отклоняющегося поведения» физических и юридических лиц. Какую крайнюю меру в материальном плане включают эти возможности?

Задание № 6.

Государство влияет на конъюнктуру рынка не только как верховный менеджер-управляющий общественными делами, и не только как сборщик налогов и кредитор, но и как потребитель. В чем конкретно проявляется эта роль потребителя?

Задание № 7.

Одной из приоритетных функций демократического государства в

области регулирования доходов является их социально ориентированное перераспределение по направлению от богатых к бедным. Что является основным инструментом государства в этом случае?

Задание № 8.

Классическая модель государственного регулирования предполагает минимальное вмешательство государства в экономику и основана на концепции А. Смита, в соответствии с которой этот институт играет в обществе роль «ночного сторожа». Как это понимать?

Задание № 9.

«Хитроумное изобретение для получения прибыли без личной ответственности». О какой форме хозяйствующих субъектов рыночной экономики идет в этом определении американского писателя А. Бирса?

Задание № 10.

Почему жизнь богатых людей в России очень часто уподобляют «жизни в клетке с золотыми прутьями»? В силу каких причин и обстоятельств наши «богатые тоже плачут»?

Задание № 11.

Какое явление рыночной (как и любой другой товарной) экономики заключено в приводимых ниже строках поэта Н. Асеева?

От скольких людей я завишу:

От тех, кто посеял зерно,

От тех, кто чинил мою крышу

Кто вставил мне стекла в окно,

Кто сшил и кроил мне одежду...

Задание № 12.

Всякий, кто зависит от других и не имеет своих внутренних средств, не может быть свободным». Чем, в свете этого высказывания французского философа Ж.-Ж. Руссо, изначально должен обладать человек для того, чтобы быть свободным?

Задание № 13.

Какие нравственные черты предпринимательства вытекают из жизненного кредо именитых дореволюционных промышленников и купцов: «Прибыль превыше всего, но честь превыше прибыли»?

Задание № 14.

Какой устойчивый стереотип массового сознания россиян, связанный с их отношением к богатству, выражают русские народные пословицы: «Трудами праведными не наживешь палат каменных», «От трудов праведных сытым будешь, но богатым не будешь»?

Задание № 15.

«Экономическая власть предпринимателя... – это делегированная власть потребителя: она растет, если наказания потребителя выполняются, и тает, если они не учитываются». Какой принцип рыночной экономики вытекает из данного суждения?

Задание № 16.

Г. Форд писал, что «сапожник редко начинает по-новому ставить

подметку, а ремесленник редко начинает мастерить по-новому по собственной воле». Но если и первый, и второй идут на перемены, то, что побуждает их к этому?

Задание № 17.

Какая идея социалистов-утопистов заключена в ниже следующих строках Т. Кампанеллы?

«Коль позабудет мир «мое» и «твое»

Во всем полезном, честном и приятном.

Я верю, раем станет бытие».

Актуальна ли данная идея в настоящее время?

Задание № 18.

«Слишком много денег охотится за малым количеством товаров». Это афористичное утверждение отражает вполне определенное явление в развитии рыночной экономики. Какое?

Задание № 19.

Один известный мыслитель определял, что предприниматель – это, прежде всего, собственник капитала, зачастую сам личным трудом участвующий в деле. Преследуя свои интересы и реализуя свои идеи, он подвергается экономическому риску, во многом обуславливающему получение прибыли. Для понимания ключевых особенностей поведения предпринимателя наибольшим значением обладает известная закономерность под названием «невидимая рука рынка». Умозаключите, о каком мыслителе идёт речь. Ответ обоснуйте

Задание № 20.

Нам все время навязывают «Давайте будем жить, как Америка». Но у нас другая страна. Никогда в России не привьется фуршет, где стоят с тарелочкой и тыкают в бутерброды зубочисткой. Нам надо сесть, поговорить, песню спеть». С каким интегральным научным понятием связана эта, высказываемая народным артистом А. Абдуловым, наша непохожесть?

Задание № 21.

Будущий нарком иностранных дел советской России Г. Чичерин до революции писал: «Я считаю западничество более полезным потому, что вполне уверен, что наш дух достаточно могуч, чтобы естественным ходом вещей переработать чужое и выблевать лишнее, без вмешательства негодующих патриотов, а противоположное скорее способствует нашим недостаткам – пассивности и махнутию рукой». Что имел в виду Г. Чичерин по этим понятием «противоположное»?

Задание № 22.

О какой функции денег идет речь в приведенных ниже строках дагестанского поэта Р. Гамзатова?

Являясь многого мерилom,

Цена товара в свой черед,

Как будто пламя над горнилом:

То взлетит, то упадет.

Задание № 23.

Рыночную экономику очень часто называют контрактивной экономикой. Что выступает универсальной и наиболее эффективной формой делового взаимодействия в этой экономике?

Задание № 24.

Через осуществление предпринимательской деятельности реализуются три сформулированные выше человеческие потребности: потребность в системе ориентаций, потребность в личностной идентичности, потребность в социальной общности. Умозаключите, как можно охарактеризовать данный тип потребностей. Ответ обоснуйте.

Задание № 25.

Американский писатель Теодор Драйзер в трилогии о Фрэнке Каупервуде описал жизненный путь героя от мальчика – продавца мыла до магната-мультимиллионера. Примером какого типа социальной мобильности является это жизнеописание?

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Технологии деловых коммуникаций»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: Предпринимательство

Квалификация выпускника: Бакалавр

Форма обучения: очно-заочная

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	12
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	15

I. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Технологии деловых коммуникаций» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 № 970.

Изучение дисциплины «Технологии деловых коммуникаций» ориентировано на получение обучающимися базовых понятий и представлений в области культуры и практики делового взаимодействия.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебный план по программе подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для ведения предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица за счет деловых коммуникаций.

Задачи изучения дисциплины:

- познакомить студентов с различными способами подачи информации, формулирования выводов, предложений, идей в деловых коммуникациях;
- изучить классификацию, модели и стратегии деловых коммуникаций;
- научиться эффективно применять вербальные, невербальные и паралингвистические средства в процессе делового общения и публичных выступлений, переговоров, совещаний в деловой коммуникации;
- научиться распознавать ошибки в деловом общении, способы их предупреждения и провоцирование на них оппонента;
- овладение студентами методами и тактиками проведения презентаций, переговоров для выполнения бизнес-проектов;
- сформировать умения реализовывать свои бизнес-проекты с помощью коммуникации.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями лица	ПК-1	ПК-1.1 Знает теории и модели управления организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями.юридическог о лица	Способы подачи информации, формулирования выводов, предложений, идей в деловых коммуникациях во время публичного выступления, деловых переговоров, совещаний	Распознават ь ошибки в деловом общении, способы их предупреждения и провоцирова ние на них оппонента	Вербальными, невербальными и паралингвистич ескими средствами в процессе делового общения и публичных выступлений, переговоров, совещаний	<u>Контактная работа:</u> Практические занятия <u>Самостоятель ная работа</u>
		ПК-1.3 Владеет навыками осуществления профессионального взаимодействия в рамках управления организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями.	Классификац ию, модели и стратегии деловых коммуникац ий в зависимости от задач бизнес-проектов	Реализовыва ть свои бизнес-проекты с помощью коммуникац ии в устной и письменной форме	Методами и тактиками проведения презентаций, переговоров для выполнения бизнес-проектов	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Виды коммуникативных технологий и особенности их использования							1			17	Участие в тренинге №1. «Интонация», №2. «Конференция»/10
Тема 2. Практика применения вербальных и невербальных средств в деловой коммуникации										17	Участие в тренинге №3. «Активное слушание» /10
Тема 3. Технология подготовки и проведения деловой беседы							1	1		17	Участие в тренинге №4 «Прием на работу»/ 10 Дидактическая игра №1 «Решение проблемы»/10
Тема 4. Технология подготовки и проведения совещания							1	1		17	Участие в тренинге №5 «Деловое совещание» / 10 Дидактическая игра № 2 «Производственное совещание»/10
Тема 5. Технология подготовки и проведения деловых презентаций								1		16	Дидактическая игра №4 «Убеди/замотивируй/дай информацию»/10 Дидактическая игра №5 «Презентация в доме культуры города» /10
Тема 6. Технология подготовки и проведения переговоров							1	1		16	Участие в тренинге № 5 «Переговоры о поставках»/ 10 Дидактическая игра №6 «Проведение переговоров»/10

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Всего:							4	4		100	100
Контроль, час	36										Экзамен
Объем дисциплины (в академических часах)	144										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	4										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Виды коммуникативных технологий и особенности их использования.

Реализация предпринимателем бизнес-интересов как главная задача деловой коммуникации. Конкуренция и интеграция интересов для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия. Применение различных стратегий и тактик в коммуникации во время публичного выступления, деловых переговоров, совещаний. (Стратегии делового взаимодействия: сотрудничество, соперничество, избегание, приспособление. Тактики воздействия и противодействия: «неожиданность», апелляция к авторитету, прогнозирование, внесение элементов неформальности, юмор, «метод трех да», «черный оппонент», утрирование). Влияние и способы противостояния негативному влиянию: неконструктивное поведение, эффективное поведение. Коммуникативные технологии, направленные на оказание психологического воздействия: императив, манипулирование, провокация, для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде. Стандартизированная, конвенциональная и духовная коммуникативные технологии в партнерских коммуникациях.

Тема 2. Практика применения вербальных и невербальных средств в деловой коммуникации

Практика применения вербальных, невербальных и паралингвистических средств для реализации бизнес-интересов в процессе делового общения и публичных выступлений, переговоров, совещаний. Использование вербальных средств для достижения коммуникативных целей (устная речь, письменная речь, подтекст, выбор стиля общения). Паралингвистические средства воздействия на партнера (тембр, темп, интонация, артикуляция). Тактика применения невербальных средств с целью воздействия на собеседника (позы, жесты, мимика, взгляд, дыхание, рукопожатие, расстояние). Использование особенностей места и времени встречи для реализации собственных интересов. Распознавание эмоционального состояния партнера и воздействие на него с помощью невербальных средств коммуникации для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде. Уловки в деловых коммуникациях и способы противостояния им. Явные и скрытые угрозы и способы реагирования на них. Искусство задавать вопросы.

Тема 3. Технология подготовки и проведения деловой беседы.

Виды деловых бесед. Подготовка деловой беседы. Проведение деловой беседы. Факторы создания положительной атмосферы во время деловой беседы при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде. Причины и способы создания негативной атмосферы во время деловой беседы. Тактики убеждения, используемые в ходе деловой беседы. Создание и преодоление барьеров в деловых коммуникациях. Технология объединения партнеров в процессе деловой беседы. Обещания в деловых коммуникациях. Способы выявления лжи во время беседы. Техники снятия эмоционального напряжения во время беседы для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде.

Тема 4. Технология подготовки и проведения совещания.

Виды и стратегии совещаний. Структура подготовки к совещанию и порядок его проведения в зависимости от вида. Требования, предъявляемые к выступлению на совещании. Тактика проведения совещаний в зависимости от реализуемых целей. Способы подачи информации, формулирования выводов, предложений, идей. Составление и согласование протокола. Контроль за выполнением решения.

Тема 5. Технология подготовки и проведения деловых презентаций.

Понятие деловой презентации. Цели и стратегии презентаций при решении задач межличностного и межкультурного взаимодействия. Классификация видов презентации: убеждающая, вдохновляющая, коммерческая, управленческая, рекламная, научная, политическая. Подготовка деловой презентации. Тактика проведения вдохновляющей презентации с целью формирования команды стартапа

Тема 6. Технология подготовки и проведения переговоров.

Классификация переговоров. Модели и стратегии переговоров. Подготовка к переговорам: выбор времени, места, формулировка целей, расстановка приоритетов, диапазон переговоров, подготовка программы действий. Этапы переговорного процесса. Методы и тактика ведения переговоров для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия. Перехват и удержание управления ситуацией на деловых переговорах. Укрепление собственной позиции в переговорах. Работа с уступками в переговорах. Изменение цены. Работа с трудными оппонентом. Сила на этапе внесения предложений и торга. Ошибки в переговорах, способы их предупреждения и провоцирование на них оппонента.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как тренинги, деловые игры, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении тренинга

Тренинг – это форма интерактивного практического занятия, цель которого – сформировать у обучающихся поведенческие паттерны (устойчивые модели поведения, которые человек предпочитает использовать при взаимодействии с другими людьми, доведенные до автоматизма) для дальнейшей успешной работы в профессиональной сфере.

Прежде чем приступать к участию в тренинге, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о целях и задачах тренинга, о порядке проведения тренинга, критериях оценки результатов тренинга;
- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы;

В ходе проведения тренинга обучающийся должен активно участвовать в работе группы на всех этапах тренинга.

По итогам проведения тренинга обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по участию в проведении дидактической игры

Дидактическая игра – совместная деятельность обучаемых, направленная на нахождение путей оптимального решения поставленной задачи в соответствии с выбранной или назначенной ролью с целью выработки коммуникативных навыков, развития мышления, умения применять полученные теоретические знания на практике, быстроты оценки ситуации и принятия решения. Дидактическая игра позволяет вовлекать участников в моделирование процессов будущей профессиональной деятельности, развивает помимо профессиональных навыков, аналитические, рефлексивные способности, умение организовать собственную деятельность и деятельность группы.

Прежде чем приступать к участию в дидактической игре, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы

дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о целях и практических задачах игры, о порядке проведения дидактической игры, критериях оценки действий участников игры;

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы, описание игровой ситуации и конкретную роль в дидактической игре с разъяснением функций и порядка действий по сценарию;

По итогам проведения дидактической игры обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины и является обязательной для каждого обучающегося, ее объем дисциплине определяется учебным планом. При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

1. Работу с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизацию).

2. Изучение технологий влияния и способов противостояния

негативному влиянию.

3. Разработку сценического имиджа оратора.
4. Углубленное изучение ошибок в переговорах, способы их предупреждения и провоцирование на них оппонента.
5. Анализ использования визуальных средств в бизнес-презентации.
6. Изучение тактик проведения совещаний и деловой беседы в зависимости от реализуемых целей.
7. Отработку паралингвистических средств воздействия на партнера, таких как тембр, темп, интонация, артикуляция.
8. Подготовку к аудиторным занятиям (тренингу, дидактической игре), то есть подготовку к выполнению упражнений, результатом которого является обретенный новый опыт, новые знания, сформированные умения и навыки.
9. Подготовку к зачету по дисциплине, которая включает в себя просмотр всего материала Бояриновой И.П. «Технологии деловых коммуникаций».

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты в виде интеллект-карты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в интеллект-карте выделять, чтобы при просмотре материала они лучше запоминались.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Виды коммуникативных технологий и особенности их использования</i>	Влияние и способы противостояния негативному влиянию: неконструктивное поведение, эффективное поведение.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге с использованием самостоятельно изученных материалов.
<i>Тема 2. Практика применения вербальных и невербальных средств в деловой</i>	Паралингвистические средства воздействия на партнера (тембр, темп, интонация, артикуляция)	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга	Участие в тренинге с использованием самостоятельно изученных материалов.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
<i>коммуникации</i>		по теме с использованием изученного материала.	
<i>Тема 3. Технология подготовки и проведения деловой беседы</i>	Тактика проведения деловой беседы в зависимости от реализуемых целей.	абота с литературой, включая БС, сточниками в сети Internet Подготовка к тренингу и дидактической игре. Выполнение заданий тренинга и дидактической игры по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге и дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов.
<i>Тема 4. Технология подготовки и проведения совещания</i>	Тактика проведения совещаний в зависимости от реализуемых целей.	абота с литературой, включая БС, сточниками в сети Internet Подготовка к тренингу и дидактической игре. Выполнение заданий тренинга и дидактической игры по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге и дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов.
<i>Тема 5. Технология подготовки и проведения деловых презентаций</i>	Сценический имидж оратора. Использование визуальных средств в бизнес-презентации.	абота с литературой, включая БС, сточниками в сети Internet Подготовка к дидактической игре. Выполнение заданий дидактической игры по теме с использованием изученного материала.	Участие в дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов.
<i>Тема 6. Технология подготовки и проведения переговоров</i>	Ошибки в переговорах, способы их предупреждения и провоцирование на них оппонента.	абота с литературой, включая БС, сточниками в сети Internet Подготовка к тренингу и дидактической игре. Выполнение заданий тренинга и дидактической игры по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге и дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Круглова, С. А. Деловая коммуникация : учебное пособие : [16+] / С. А. Круглова, И. В. Щербакова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. 88 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. –URL: <https://biblioclub.ru/>

Дополнительная литература:

1. Игнатович, П. Г. Социология культуры : учебно-методическое пособие / П. Г. Игнатович. — Минск : БГУКИ, 2020. — 145 с. — ISBN 978-985-522-259-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/176059>
2. Салихова, Э. А. Технологии эффективных деловых и научных коммуникаций : учебное пособие / Э. А. Салихова, О. В. Тугузбаева. — Москва : ФЛИНТА, 2022. — 198 с. — ISBN 978-5-9765-5128-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/266414>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Бородин Дмитрий Современные корпоративные коммуникации// Сайт Центра гуманитарных технологий.	http://gtmarket.ru
2.	StartUp Show: какие идеи привлекают инвесторов.	https://www.e-xecutive.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной

информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/ п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тренинг	9-10 – участник тренинга проявил высокую активность в подготовке задания, аргументировано и обосновано изложил позицию по обсуждаемому вопросу в соответствии с исполняемой ролью. Убедительно и наглядно представил данную позицию в разыгрываемых ситуациях, согласно условиям задания. Ответил полно и аргументировано на все вопросы преподавателя и представителей других команд. Активно участвовал в дискуссии. 6-8 - участник тренинга проявил умеренную активность при подготовке, вполне убедительно представил заданную позицию в разыгрываемых ситуациях, правильно определив основные характеристики исполняемой роли. Недостаточно полно аргументировал излагаемую позицию. Ответил на все вопросы преподавателя и представителей других команд, активно участвовал в последующей дискуссии. 3-5 - участник тренинга пассивно и формально готовился к выполнению задания, не слишком убедительно представил заданную преподавателем позицию, недостаточно ее аргументировал. Не смог корректно и полно ответить на вопросы преподавателя и представителей других команд. В дискуссии принимал пассивное участие. 1-2 – участник пассивно готовился к заданию, не исполнял конкретную роль в предлагаемой игре, но активно участвовал в дискуссии, активно задавал вопросы игрокам других команд, дополнял ответы представителей своей команды. 0 баллов – участник не готовился к выполнению задания, не принимал участия в игре, не исполнял роль, не принимал участия в дискуссии, не отвечал на вопросы и не дополнял ответы своих коллег.
2.	Дидактическая игра	7-10 баллов – участник игры убедительно сыграл свою роль, продемонстрировав усвоение следующих знаний и умений: • использование факторов создания положительной атмосферы; • умение выбирать один из методов начала беседы, характеризуя проблему, вынесенную на обсуждение; • умение управлять беседой, регулируя соблюдение регламента и ход обсуждения вопроса; • умение подводить итоги деловой беседы, указав на принятые решения; • умение использовать «приём бутерброда» во время беседы;

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		• умение кратко и ясно излагать свои мысли; • найти применение некоторым правилам убеждения. 3-6 баллов – участник игры в целом убедительно сыграл свою роль, однако не был использован ни один из факторов создания положительной атмосферы, или наблюдалось несоблюдение регламента, а значит, неумение управлять беседой, или была нарушена ясность изложения. 2-1 балл – обучающийся принял участие в деловой игре, однако большинство знаний и умений, необходимых для усвоения данной темы не были продемонстрированы. 0 баллов – обучающийся не принимал участие в деловой игре.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к тренингам

Тренинг по теме 1 «Виды коммуникативных технологий и особенности их использования».

Задание тренинга №1. «Интонация»

Цель: развитие способности к коммуникации в устной и письменной формах для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия

Задание:

Интонация в большей степени, чем другие невербальные средства, передает истинные оценки и эмоции говорящего. Обучающимся даётся задание раскрыть свой интонационный потенциал в произнесении слова «ЗДРАВСТВУЙТЕ». Задача поздороваться с разными группами людей с однокурсниками/преподавателями/ руководителем

- сухо, официально;
- доброжелательно;
- радостно;
- иронично;
- с обидой.

Вопросы для анализа:

1. По каким параметрам выделяются виды деловых коммуникаций?
2. В чем преимущество письменной формы общения?
3. В чем преимущество устной формы общения?
4. В чем разница при коммуникации с разными группами людей?
5. В чем состоит отличие в коммуникации с представителями различных культур?

Задание тренинга №2. «Конференция»

Цель: развитие способности к коммуникации в устной и письменной

формах для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия в процессе делового общения.

Задание:

Участникам дается задание провести переговоры по организации конференции «Предпринимательская деятельность разных культур». Для этого участники делятся на группы. В ходе переговоров обсуждаются вопросы о тематике конференции, о ее целях и задачах, регламенте, последовательности выступлений, месте проведения, бюджете и т.д.. Остальные участники выступают в роли наблюдателей.

Итогом обсуждения является заключение договора о проведении конференции либо отказ от него. Возможен и промежуточный результат, при котором команды не достигают согласия, но допускают возможность дальнейших переговоров и вырабатывают повестку дня для последующих этапов.

После завершения проводится анализ задания:

1. Какого результата удалось достичь?
2. Какие коммуникативные приемы были более удачные?
3. Какие ошибки допускали представители различных культур?
4. Что следует учитывать в деловых коммуникациях?
5. Какие вопросы лучше решать в письменной форме? Какие вопросы обсуждаются лучше в письменной форме?

Тренинг по теме 2 «Практика применения вербальных и невербальных средств в деловой коммуникации».

Задание тренинга №3. «Активное слушание»

Цель: развитие способности осуществлять деловое общение в устной формах для решения задач межличностного взаимодействия.

Задание.

Прослушав диалог главного специалиста и руководителя отдела сбыта, выделите критерии оценки слушающего с точки зрения соблюдения правил активного слушания. Дайте экспертную оценку слушающему по каждому из разработанных критериев. Сделайте выводы.

С учётом полученных выводов прослушайте диалог начальника отдела и специалиста, вернувшегося из командировки. Дайте экспертную оценку слушающему.

Порядок выполнения работы

1. Из группы выбираются две команды по два человека, которые будут исполнять роли собеседников. Остальная часть группы делится на команды по 3 - 5 человек, которые выступают 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 качества 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 его по выделенным критериям.

Вопросы.

1. Как был установлен первоначальный контакт?
2. Быстро ли освоился в обстановке собеседник?
3. Какие приемы использовал главный специалист для демонстрации активного слушания?
4. Насколько хорошо были использованы вопросы для продвижения интервью в определенном направлении?
5. Сумел ли слушающий получить необходимый объем информации?
6. Насколько эффективно слушающий использовал невербальные средства общения?
7. Насколько полезным оказался разговор?

Тренинг по теме 3 «Технология подготовки и проведения деловой беседы».

Задание тренинга №4 «Прием на работу»

Цель: развитие способности осуществлять деловое общение в устной формах для решения задач межличностного взаимодействия.

Задачей участников является провести деловые беседы с поступающими на работу на конкурсной основе. Определить соответствие требованиям должности, выявить лучшего претендента.

Подготовка. Выбирается один человек для исполнения роли директора фирмы или менеджера по персоналу. Его задачи:

- продумать название фирмы, придумать вакансии;
- составить личностную спецификацию для вакантной должности: физические особенности (обязательные требования и противопоказания); имидж претендента; образование, наличие квалификации; компетентность; личностные и деловые характеристики; интересы; данные о претенденте (пол, возраст, прописка, семейное положение и т.п.);
- провести собеседование.

Задачи претендентов на должность:

- ознакомиться с содержанием труда специалиста, на чью должность составлена вакансия;
- выяснить требования, которые предъявляются такому специалисту;
- составить резюме;
- продумать ответы на вопросы, которые могут быть заданы;
- подготовить не менее 5 вопросов, которые задаст работодателю претендент;
- отработать версии самопрезентации.

На каждую объявленную должность может быть принят только один претендент.

Какие вопросы вам могут задать на собеседовании?

1. Расскажите немного о себе.
2. Как вы смотрите на жизнь: какие видите в ней сложности и как с ними справляетесь?
3. Чем вас привлекает работа у нас в данной должности?
4. Почему вы считаете себя достойным занять эту должность? В чем ваши преимущества перед другими кандидатами?
5. Каковы ваши сильные стороны?
6. Каковы ваши слабые стороны?
7. Почему вы ушли с предыдущей работы?
8. Получали ли вы другие предложения о работе?
9. Не помешает ли ваша личная жизнь данной работе, связанной с дополнительными нагрузками?
10. Как вы представляете свое положение через пять (десять) лет?
11. Какие изменения вы бы произвели на новой работе?
12. На какую зарплату вы рассчитываете?
13. Что вы можете рассказать о своих профессиональных связях, которые вы могли бы использовать на новой работе?
14. Как вы повышаете свою профессиональную квалификацию?
15. Чем вы любите заниматься в свободное время?
16. В какие сроки вы могли бы приступить к работе?

17. За что вас критиковали последние четыре года?
18. Вы чаще соглашаетесь или спорите и почему?
19. Какие из своих должностных обязанностей вы выполняете с наибольшим удовольствием?
20. Назовите те ситуации, в которых вам не удалось добиться успеха. Почему?
21. Как вы относитесь к методу принуждения и угроз по отношению к подчиненным? В каком случае следует прибегать к угрозам?
22. Часто ли вы используете похвалу в адрес подчиненных и других людей?
23. Человеку свойственно приукрашивать себя, устраиваясь на работу. В чем вы приукрасили себя?

Тренинг по теме 4 «Технология подготовки и проведения совещания».

Задание тренинга №5 «Деловое совещание»

Цель: развитие практических навыков проведения деловых совещаний, выработке и принятию коллективного решения.

Задание.

Вы владелец фирмы, производящий продукт.

Основной состав персонала — выпускники высших и средних специальных учебных заведений. Фирма преуспевает: хорошие отзывы клиентов, растет спрос. Однако справляться с заказами становится труднее, так как технических средств недостаточно и к тому же они быстро устаревают, совершенствуется обеспечение, не удовлетворяет режим работы.

Ваш бюджет позволяет выделить средства на расширение и реорганизацию в размере 30 тыс. долл.

Таким образом, основная задача подгруппы - разработать план развития фирмы, обеспечивающий нормальные условия работы при расширении сферы деятельности.

При разработке плана сотрудники испытали некоторые затруднения с определением номенклатуры компьютеров и оргтехники, подлежащих замене, режима работы и программы повышения квалификации. Директор, обсудив этот вопрос с ведущим программистом -руководителем группы, принял решение о проведении делового совещания по данной проблеме.

Докладчик на совещании - ведущий специалист. Он же распоряжением по фирме назначен председателем комиссии по анализу использования компьютеров и оргтехники в фирме, анализу степени их износа, а также по ознакомлению с прогрессивными техническими средствами. На подготовку совещания отведено 2 недели. Установлена дата и время проведения совещания.

В состав комиссии вошли;

- ведущий специалист— председатель комиссии;
- офисные работники — члены комиссии;

- менеджеры по работе с клиентами - члены комиссии.

Комиссии необходимо, используя данные проведенного анализа и информацию о новых технических средствах, выработать решение об эффективном использовании выделенных средств.

Порядок выполнения работы

1. Выделите из группы 4-х студентов с поручением оценить действия и поведение участников совещания. Одного из них назначьте руководителем группы экспертов.

2. Сформируйте подгруппы участников подготовки совещания:

- директор - председатель совещания;
- ведущий специалист — председатель комиссии;
- офисные работники — члены комиссии;
- менеджеры по работе с клиентами - члены комиссии.

3. Остальная часть группы студентов - участники совещания; они должны выступать по следующим вопросам (преподаватель закрепляет вопросы за отдельными участниками совещания).

В связи с развитием фирмы появятся новые виды оборудования, незнакомые сотрудникам, поэтому необходима организация обязательного изучения оборудования и привития навыков работы на нем.

- Необходимость переподготовки сотрудников для работы на новых видах оборудования.

- Необходимость увеличения рабочего дня с 6 до 8 часов в день и соответственно заработной платы.

- Необходимость увеличения количества сотрудников в связи с ростом объемов заказов.

- Организация технического обслуживания новых технических средств.

- Необходимость приобретения современных принтеров.

Период времени, в течение которого проводится модернизация компьютера (с учетом увеличения его быстродействия в 3,5 раза).

- Улучшение условий труда.

Повышение качества и объема и создание новых, эксклюзивных, видеопрезентаций.

- Необходимость покупки сложного оборудования с целью хранения информации обо всех клиентах фирмы, их пожеланиях и вкусах.

4. Председатель комиссии распределяет между участниками задания, согласно, по анализу имеющихся средств на фирме, возможностей модернизации компьютера или замены в целях обеспечения повышения скорости обработки данных в 3,5 раза и улучшения качества видеопрезентаций.

5. Председатель комиссии на основе результатов анализа готовит доклад и предложения по проведению модернизации фирмы для повышения скорости обработки данных в 3,5 раза и улучшения качества видеопрезентаций.

6. Председатель проводит совещание на тему «Модернизация фирмы

в целях расширения и повышения качества обслуживания».

9. Информация для докладчика, председателя и членов экспертной комиссии о правилах их действия и поведения представляется преподавателем в процессе проведения занятия.

Принятое решение по модернизации фирмы анализируется и комментируется преподавателем, который указывает, достигнута цель, поставленная перед деловым совещанием, или нет.

Тренинг по теме 6 «Технология подготовки и проведения переговоров».

Задание тренинга № 5 «Переговоры о поставках»

Цель: развитие умения разрешать конфликтные ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций, в том числе в межкультурной среде.

Участники делятся 2 на команды по 3 человека, которым раздаются роли.

От Компании №1:

1. Владелец бизнеса, который заинтересован в сотрудничестве, так как это шанс вывести фирму на мировой уровень
2. Помощник, которому договор поможет сразу закрыть ипотеку.
3. Менеджер, которому не хочется лишней рабочей нагрузки, которая произойдет, если компании заключат договор.

От Компании партнера №2:

4. Сотрудник, который собирается менять работу и заинтересован 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 участники выполняют роль наблюдателей. Компании №1 дается задание провести переговоры о поставках своей продукции Компании №2. Задача убедить их подписать договор на крупную оптовую поставку на наиболее выгодных для компании условиях.

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какие приемы были наиболее эффективными для распознавания эмоционального состояния партнеров?
- Факторы создания положительной атмосферы использовали участники?
- Удалось ли изменить эмоциональное состояние партнеров?
- Какими способами влияния и противостояния негативному влиянию для разрешения конфликтных ситуаций воспользовались участники?

Типовые задания к дидактическим играм

Дидактическая игра №1 «Решение проблемы»

Цель: развитие способности осуществлять деловое общение в устной формах для решения задач межличностного взаимодействия.

Порядок проведения:

- При проведении распределение ролей не производится, а участниками являются все присутствующие на занятии.

- Руководитель игры напоминает участникам основные теоретические положения по подготовке деловых деловой беседы, включающие следующие основные группы действий.

Задание.

Ваше предприятие ведущая компания города Н. В этом году участились пожары на строительных объектах. Это наносит колоссальный ущерб бизнесу. Ваш бюджет позволяет выделить средства на решение этой проблемы в размере 30 тыс. долларов.

Таким образом, основная задача решить организационные вопросы с начальниками объектов, сотрудниками компании, который бы обеспечивал нормальные условия работы компании.

Порядок выполнения работы:

1. Выделите из группы 4-х студентов с поручением оценить действия и поведение участников беседы. Одного из них назначьте руководителем группы экспертов.

2. Сформируйте подгруппы участников подготовки к деловой беседе с сотрудниками компании (те, кто готовят документы, те, кто участвуют в беседе, те, кто готовят документы после).

3. Остальная часть группы студентов – участники беседы, которые должны задавать вопросы в ходе проведения.

Если, по мнению ведущего, цель беседы достигнута, подводятся итоги работы. Если выработка решения не получается, можно попробовать упростить задачу, изменив предлагаемые обстоятельства. В заключение формулируется итоговое решение и записывается в форме резолюции.

Дидактическая игра № 2 «Производственное совещание»

Цель: развитие умения осуществлять деловое общение и вести переговоры, совещания.

Задание:

Участникам предлагается примерный сценарий дидактической игры, но котором закрепляются полученные знания.

План игры «Производственное совещание»:

Сценарий деловой игры	
Вводная часть	Предприниматель не так давно стал директором. Ему впервые предстоит провести оперативное совещание.
Игровая ситуация	Ознакомление с ситуацией на фирме. В совещании участвуют директор, заместитель по производству, начальники отделов, сотрудники, секретарь;
План подготовки к	• Распределение ролей (7 сотрудников и 10 экспертов) • ведущий организует информирование участников игры с

совещанию	характеристиками сотрудников на совещании. • удаление директора на время в другой кабинет «по производственной» необходимости. • далее ведущий доводит до участников информацию о поведении сотрудников на совещании (из характеристик). Присутствующие на совещании отнеслись к новому начальству со скептицизмом и недоверием.
Совещание	Выступление директора, реакция и вопросы от начальников.
Дискуссия и коллективное обсуждение вопросов.	Каким будет поведение директора на совещании? Что он может сказать или сделать для налаживания деловых контактов с сотрудниками? Какие управленческие решения он может принять при подведении итогов первого оперативного совещания?
Подведение итогов	Выводы от экспертов, от участников игры. Самоанализ. Решили ли поставленные задачи, достигли ли целей?

Дидактическая игра №3 «Убеди/замотивируй/дай информацию».

Цель: развитие навыка осуществлять деловое общение и публичные выступления для решения бизнес-задач.

Участники в течение 20 минут готовят три презентации для своего бизнеса с разными типам воздействия на слушателей (убеждающую, мотивирующую, информационную), которая адресуется реальным людям — членам данной группы, играющим роль потенциальных клиентов. После этого каждый из предпринимателей выступает с маленькой презентационной речью (1-2 минуты). Ведущий просит всех «клиентов» решить для себя, понравилось ли им предложение. После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какой тип презентации наиболее эффективен для данного направления бизнеса?
- Что в конечном счете повлияло на выбор?
- Какая презентация была наиболее эффективной? Почему?

Дидактическая игра №4 «Презентация в доме культуры города»

Цель: развитие умения разрешать конфликтные ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций, в том числе в межкультурной среде

Участникам дается задание выступить с презентацией своего продукта в доме культуры с целью привлечения новых клиентов в маленьком городе с населением 100 тысяч человек и средним заработком 20 тысяч рублей в месяц. Аудитория, согласно данным, полученным в администрации: рабочие хлебного завода, строители, фермеры служащие, мамы с детьми, пенсионеры, местные авторитеты; 10% из них имеют среднее специальное образование, 2% – высшее образование, 88 % – среднее образование, возраст 0-95 лет, коренные жители города, окрестных поселков, приезжие. Роли в группе распределяются случайным образом и могут не совпадать с заявленными в сети интернет. Каждому из участников достается карточка с ролью, например: «Вы рабочий, которому два месяца не выплачивали зарплату, у вас 3-е детей и вас вынудили прийти, несмотря на ваше

нежелание», «Вы пенсионерка, которая всегда приходит на все массовые мероприятия с целью привлечь к себе внимание» и т.д.

Задача – использовать полученные знания и умения для разрешения конфликтных ситуаций.

После завершения презентации ведущий просит всех слушателей решить для себя, понравилось ли им презентация и согласны ли они купить продукт.

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какие приемы были наиболее эффективными для распознавания эмоционального состояния аудитории?
- Факторы создания положительной атмосферы использовали выступающие?
- Удалось ли выступающему изменить эмоциональное состояние аудитории?
- Какими способами влияния и противостояния негативному влиянию для разрешения конфликтных ситуаций воспользовался выступающий?

Дидактическая игра №5 «Проведение переговоров»

Цель: приобретение навыков ведения деловых переговоров.

Инструкция для участника № 1. Вы владелец компании «Пожконтроль», занимающейся пожарным аудитом, то есть устанавливающей степень соответствия предприятия всем нормам противопожарной безопасности.

Ваш клиент, ООО «Акваэксперт», просрочил оплату ваших услуг. За два дня до срока оплаты Вы напомнили директору этой компании (именно он занимается закупками и отдает распоряжения о перечислении денег) о приближении срока оплаты, он обещал оплатить счет. Пришел день оплаты, но деньги так и не поступили, поэтому на следующий день Вы решили лично встретиться с должником.

Компания «Акваэксперт» является крупным клиентом, который приносит хороший доход, и Вы не хотите испортить отношения с ним. Регулярно открывая новый филиал, эта компания обращается 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 культуру будущих специалистов, помогает отработке коммуникативной составляющей любой профессиональной сферы

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 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

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	правильно интерпретирует полученный результат. -70 и более (хорошо)– ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход решения задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. -50 и более (удовлетворительно)– ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены частично. -Менее 50 (неудовлетворительно)– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Что называется деловыми коммуникациями? Расскажите об узком понимании термина «коммуникация». Расскажите о широком понимании термина «коммуникация». Каковы общие признаки понятий «общение» и «коммуникация»?

2. По каким параметрам выделяются виды деловых коммуникаций? В чем преимущество письменной формы общения? В чем преимущество устной формы общения?

3. Что такое вербальные/невербальные средства? Какие вы знаете виды невербальных средств? Расскажите о визуальных невербальных средствах.

4. Какие невербальные средства называются открытыми/закрытыми, включающими/исключающими, авторитарными /демократическими?

5. Что представляет собой конкуренция? Раскройте понятия интеграции.

6. Что такое деловая коммуникация? Что является предметом деловой коммуникации, содержанием деловой коммуникации, целью деловой коммуникации? Каковы функции деловой коммуникации?

8. Что называется деловой беседой? Какова последовательность проведения деловой беседы?

9. Расскажите о правилах убеждения, используемых в ходе деловой беседы для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия?

10. Расскажите о барьерах взаимодействия, возникающих в процессе деловой коммуникации. Как преодолевать барьеры в общении?

11. Назовите этапы подготовки и проведения совещания. Каковы причины неэффективных, «затяжных» совещаний?

12. Что такое презентация? Какие виды презентаций вы знаете? Какова цель деловой презентации?

13. Аудитория как социально-психологическая общность людей. Каковы особенности поведения и реакции людей в большой и маленькой аудитории? Приёмы управления аудиторией.

14. Подготовка презентации: основные этапы.

15. Что такое деловые переговоры? Какие признаки лежат в основе классификации переговоров? Назовите этапы переговорного процесса.

16. Расскажите о технике ведения переговоров. В чём суть метода позиционного торга (конфронтационного подхода) и метода принципиальных переговоров (партнёрского подхода)?

17. Что такое переговоры? Какие бывают виды переговоров?

18. Отработку каких вопросов предполагает этап подготовки к переговорам?

19. Каковы преимущества, когда переговоры ведет один человек?

20. Каковы преимущества, когда переговоры ведет команда?
21. Чем отличаются конфронтационный и партнёрский подходы к переговорам?
22. В чем заключаются тактики воздействия и противодействия в деловых коммуникациях оппонента для разрешения конфликтных ситуаций?
23. Какие бывают способы влияния и противостояния негативному влиянию оппонента для разрешения конфликтных ситуаций?
24. Что представляют собой явные и скрытые угрозы?
25. Какие существуют способы реагирования на явные и скрытые угрозы?

Задания 2-го типа

1. Согласны ли Вы с тем, что в любом неофициальном деловом мероприятии присутствует компонент официальности? Обоснуйте свой ответ.
2. Расскажите о прямом и косвенном видах общения. В чём недостаток, несовершенство косвенного вида общения?
3. Как Вы считаете, неинформативное (фатическое) общение в условиях делового взаимодействия — это пустая трата времени или необходимость?
4. Какие уровни тактики воздействия и противодействия можно назвать наиболее эффективными? Почему?
5. Какой уровень психологического воздействия называется императив? Назовите отличия императива, манипулирования, провокации.
6. Согласны ли Вы с тем, что внешний вид партнёра создаёт облик человека в целом, обозначает его статус, рассказывает об увлечениях, но прямого отношения к речевому общению не имеет?
7. Согласны ли Вы с тем, что, желая переубедить собеседника, мы должны начинать беседу не с разделяющих нас моментов, а с того, в чём мы согласны с ним? Обоснуйте свой ответ.
8. Согласны ли Вы с тем, что если есть расхождения между содержанием речи и тоном сообщения в деловом телефонном разговоре, то собеседник, принимающий звонок, будет больше доверять тону, чем содержанию? Почему так происходит?
9. Согласны ли Вы с тем, что во время делового телефонного разговора каждый собеседник должен лимитировать продолжительность своих реплик и периодически делать паузы? Обоснуйте свой ответ.
10. Какие элементы включает в себя грамотное общение по телефону, когда речь идет об инициаторе делового телефонного разговора? Какие элементы включает в себя грамотный ответ по телефону? Почему в процессе делового телефонного разговора не рекомендуется использовать фразу типа *«Будьте добры, повторите, пожалуйста, адрес, если вам не трудно»*?
11. Почему в процессе делового телефонного разговора не

рекомендуется использовать фразы «Я не знаю», «Мы не сможем этого сделать», «Подождите секундочку, я скоро вернусь», «Могу ли я вам помочь»? Откорректируйте данные выражения.

12. Что такое перефразирование, тезирование, резюмирование? Назовите основные изменения, которые происходят с информацией при перефразировании?

13. Прокомментируйте утверждение: «Особенности речи и речевого поведения делового человека зависят от трёх основных факторов:

- обстановка коммуникации;
- количество участников коммуникации, их отношения;
- цели взаимодействия».

14. Назовите основные тактики убеждения, используемые в ходе деловой беседы.

15. Прокомментируйте утверждение: «Желая переубедить собеседника, начинайте не с разделяющих вас моментов, а с того, в чём вы согласны с ним».

16. Как Вы считаете, по своим целям деловые переговоры максимально близки дисциплинарной беседе, проблемной беседе, кадровой беседе или беседе с посетителями? Аргументируйте свой ответ.

17. Прокомментируйте утверждение: «Пытаясь изменить в свою пользу ход переговоров, никогда не следует прибегать к уловке, которую иной раз позволяют себе наши представители на переговорах: они говорят, что кто-то предлагает им более выгодные условия сделки».

18. Какие существуют способы выявления лжи во время беседы?

19. Чем отличается знакомство в сфере делового общения от знакомства в личной сфере общения? Какова специфика выбора тем обсуждения в официально-деловой речи и светской беседе?

20. Как окружающая обстановка влияет на выбор факторов создания положительной атмосферы?

21. Какие вы знаете причины и способы создания негативной атмосферы во время деловой беседы? Приведите примеры.

22. Какие вы знаете технологии объединения партнеров в процессе деловой беседы? Приведите примеры.

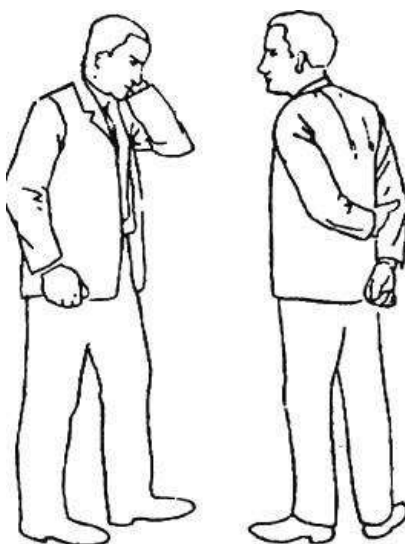
23. Что такое деловое совещание? Каковы его разновидности?

24. Расскажите о составлении и согласовании протокола при проведении совещания.

25. Какие вы знаете методы и тактика ведения переговоров? Приведите примеры.

Задания 3-го типа

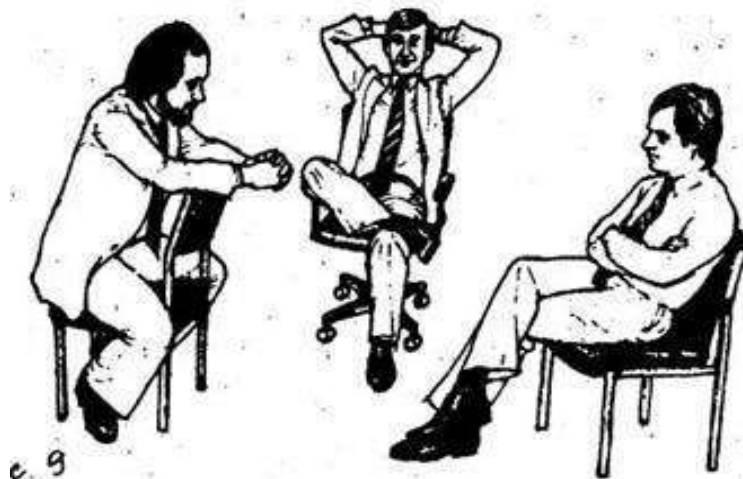
Рассмотрите рисунок. Что вы можете рассказать об эмоциональном состоянии людей, изображённых на рисунках, по невербальным коммуникативным средствам? Используйте термины «открытые/закрытые невербальные средства», «включающие/исключающие невербальные проявления».



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! Легко на помине! Приветствую вас! Мое почтение! Салют! Наше вам! Как оно? Доброго здоровья! 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 Юри¹, 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 поддержанную 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

¹ Фишер Р., Юри У. Путь к соглашению, или переговоры без поражения. – М., 1993. С.107 – 108

	<i>справедливо, если я получу достаточно только для покупки машины?</i>
<i>– О'кей. Я предлагаю вам 3 тысячи 500 долларов. Это самое большее, на что я могу пойти. Такова политика компании.</i>	<i>– А как компания это определяет?</i>
<i>– Послушайте, 3 тысячи 500 – это всё, что вы можете получить. Соглашайтесь или нет, как хотите.</i>	<i>– 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?</i>
<i>– О'кей, господин Гриффит, у меня есть сегодняшняя газета с рекламой «Фиесты-78» за 3 тысячи 400 долларов.</i>	<i>– Да? А сколько, там говорится, она прошла миль?</i>
<i>– 49 тысяч, а что?</i>	<i>– Потому что моя прошла только 25 тысяч миль. Насколько это увеличивает цену, согласно вашей бухгалтерии?</i>
<i>– Дайте подумать...на 150 долларов.</i>	<i>– Возьмём 3 тысячи 400 долларов за основу + 150 долларов, получается 3 тысячи 550 долларов. А говорится в рекламе что-нибудь о радио?</i>
<i>– Нет.</i>	<i>– А сколько это добавляет по Вашим расчётам?</i>
<i>– 125 долларов.</i>	<i>– А за кондиционер?</i>

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.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: *Предпринимательство*

Квалификация выпускника: Бакалавр

Форма обучения: очно-заочная

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН.....	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	10
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	12

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Освоение дисциплины «Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию» изучение направленно на моделирование, анализ и совершенствование бизнес-процессов и информационно-технологической инфраструктуры предприятия в интересах достижения его стратегических целей с использованием современных методов и программного инструментария. Обусловлено миссией основных образовательных программ (ООП) и требованиями ФГОС ВО по указанному направлению подготовки.

Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата.

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Цель дисциплины – сформировать у обучающихся знания, умения и навыки (в соответствии с формируемыми компетенциями) в области теории и практики бизнес-планирования и моделированию бизнес процессов как важнейшей функции эффективного менеджмента в организациях (предприятиях).

Задачи дисциплины:

- формирование базовых знаний о бизнес - планировании в системе эффективного менеджмента;
- изучение функций, видов, структуры и этапов бизнес - планирования;
- знакомство с информационным и нормативно-правовым обеспечением бизнес – планирования;
- формирование умений и навыков в выборе оптимального бизнес – плана и оценке его экономической эффективности.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовател. деятельности
			Выпускник должен знать	Выпускник должен уметь	Выпускник должен иметь практический опыт	
Способен использовать методы анализа денежных потоков и рисков для моделирования и решения стратегических задач, связанных с управлением корпоративными финансами и инвестиционным портфелем	ПК-2	ПК-2.2. Умеет аргументированно оценивать инвестиционные альтернативы компании, а также альтернативы, касающиеся источников финансирования; применять основные методы принятия управленческих решений в области корпоративных финансов	основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом и принципы применения в бизнес-планировании и моделировании	применять полученные сведения для применения основных методов финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом для моделирования бизнес-процессов	методами инвестиционных решений, финансирования проектов, технологий формирования дивидендной политики, структуры капитала в разделе финансовое планирование	<u>Контактная работа:</u> Практические занятия <u>Самостоят. работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Основные понятия бизнес-моделирования и бизнес-планирования			1							17	Отчет практикуму по решению задач / 25
Тема 2. Макет бизнес-плана. Производственный план			1							17	Отчет практикуму по решению задач / 25
Тема 3. Современные подходы к моделированию бизнес-процессов			1							17	Отчет практикуму по решению задач / 25
Тема 4. Анализ результатов моделирования и данных мониторинга бизнес-планирования процессов			1							17	Отчет практикуму по решению задач / 25
Всего:			4							68	100
Контроль, час											Зачет
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. «Основные понятия бизнес-моделирования и бизнес-планирования»

Основные понятия и определения. Классификация видов моделирования. Способы представления моделей. Системный подход. Бизнес-план, его значение в становлении и развитии предпринимательской деятельности. Особенности предпринимательства и бизнес-планирования в России. Бизнес-планирование в корпорациях. Современные стандарты управления проектами. Процесс проектирования. Жизненный цикл проекта. Организация управления проектами.

Тема 2. «Макет бизнес-плана. Производственный план»

Основные позиции разделов «Описание компании», «План по персоналу», «Управление и организационная структура». Юридический статус компании. Форма собственности. Вклады и обязанности участников. Лицензирование деятельности. История создания. Стадия развития бизнеса. Руководящий состав. Профиль компании. Кадровая политика. Численный состав. Должностные обязанности. Схема взаимодействия служб. Основные позиции разделов «Описание вида деятельности (продукции или услуги)» и «Производственный план». Наименование товара и его спецификация. Назначение и область применения. Название продукта. Наличие лицензии, товарного знака. Необходимость сертификации. Особенности дизайна продукта. Особенности технологии изготовления продукта. Техническое и технологическое оборудование. Износ оборудования. Реконструкция, переустройство, строительство. Поставщики. Стандарты. Политика и мероприятия фирмы в области изменения производственного потенциала фирмы.

Тема 3. «Современные подходы к моделированию бизнес-процессов»

Методология моделирования IDEF0, IDEF3, IDEF1X. Программные средства SADT, IDEF. Методология моделирования ARIS. Программные средства в методологии ARIS. Методология моделирования BPMN. Программные средства BPMN

Тема 4. «Анализ результатов моделирования и данных мониторинга бизнес-планирования процессов»

Анализ результатов моделирования и данных мониторинга бизнес-процессов. Анализ рисков бизнес-процессов. Ключевые показатели эффективности. Планирование затрат. Финансовый план, стратегия финансирования. План окупаемости проекта, критерии и показатели эффективности бизнес-плана. Укрупненный план-баланс. Обоснование ставки дисконтирования. Расчет чистой приведенной стоимости (NPV) и внутренней нормы доходности (IRR). Социальная, бюджетная, экологическая эффективность. Оценка рисков инвестиционной привлекательности проекта.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, практикумы по решению задач, ситуационные практикумы, дидактические 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 организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к

конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
<i>Тема 1.</i> Основные понятия бизнес-моделирования и бизнес-планирования	Отраслевые и территориальные особенности бизнес-планирования. Особенности разработки бизнес – планов в отраслях производства и сферы услуг.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 2.</i> Макет бизнес-плана. Производственный план	Технология бизнес-планирования. Анализ рынка и разработка плана маркетинга предприятия.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 3.</i> Современные подходы к моделированию бизнес-процессов	Учёт территориальных условий и факторов в бизнес-планировании моделировании бизнес-процессов.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 4.</i> Анализ результатов моделирования и данных	Особенности разработки бизнес – планов в отраслях производства и сферы услуг. Значение	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet	Отчет по практикуму по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
мониторинга бизнес- планирования процессов	ресурсов и факторов производства, используемых в производственном процессе различных отраслей экономики: в добывающей и обрабатывающей промышленности, в строительстве, в сфере услуг и др.	Подготовка отчета по практикуму по решению задач	

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Курлыкова, А. В. Бизнес-планирование : учебное пособие : [16+] / А. В. Курлыкова, И. Н. Корабейников. – Москва : Директ-Медиа, 2023. – 132 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/>

Дополнительная литература

1. Бизнес-планирование : учебное пособие : [16+] / сост. Ю. В. Устинова, Н. Ю. Рубан ; Кемеровский государственный университет. – Кемерово : Кемеровский государственный университет, 2020. – 73 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/>

2. Финансовое моделирование в фирме : учебник : [16+] / Д. Эрнст, Й. Хэкер, М. А. Федотова [и др.] ; под общ. ред. С. Ю. Богатырева ; пер. с нем. А. А. Новоселовой, А. М. Ахметовой. – Москва : Прометей, 2020. – 295 с. : схем., табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Актуальные вопросы потребительского рынка мегаполиса: теория и практика/ под общей ред. и рук. Г.Н. Чернухиной Монография. – М.: Из-во РГТЭУ	http://profcomm.org/praktiki-dlya-studentov/article_post/aktualnyye-voprosy-razvitiya-potrebitelskogorynka-megapolisa-teoriya-i-praktika
1.	Федеральная служба государственной статистики.	https://rosstat.gov.ru/
2.	Справочно-правовая система «Гарант»	http://www.garant.ru
3.	Мониторинг экономических показателей	http://www.budgetrf.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ОАНО ВО «МосТех».

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логинком (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикум по решению задач	Отчет по практикуму 12-10 – 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.

Типовые задания к практикуму по решению задач

1. Эффект от реализации инвестиционного проекта проявляется в разных сферах жизни

общества. Сформулируйте эффект для:

общества в целом;

для государства;

для предпринимателя;

для населения.

2. Разработайте систему рекомендаций российским предпринимателям по привлечению иностранных инвесторов.

3. Разработайте и сформулируйте миссию для:

туристской фирмы;

гостиницы;

музея изобразительных искусств;

кондитерской фабрики;

обувной фабрики;

брачного агентства;

предприятия «фаст-фуд»;

фешенебельного ресторана.

4. Приведите примеры угроз для Вашего бизнеса, которые может предотвратить бизнеспланирование?

1. Разработайте и опишите долгосрочную стратегию:

туристской фирмы;

гостиницы;

музея изобразительных искусств;

кондитерской фабрики;

обувной фабрики;
брачного агентства
предприятия «фаст-фуд»;
ресторана;

2. Ваша туристская фирма (гостиница и т. д.) несет убытки, она имеет низкую ликвидность и находится на грани банкротства. Опишите Ваши действия в такой момент.

3. Что такое прибыль? Ваше понимание этой категории рыночной экономики.

4. Какие, на Ваш взгляд, маркетинговые стратегии являются главными для производителей:

стали;
компьютеров;
туристской компании;
супермаркета;
ресторана.

5. Какими показателями, на Ваш взгляд, характеризуется финансовое положение:

А) туристской фирмы;
Б) гостиничного комплекса;
В) музея изобразительных искусств;
Г) фитнес-клуба.

6. Задание: Разработайте план производства и реализации продукции используя данные таблицы 1 (цифры условные).

7. Разработайте краткую должностную инструкцию менеджера по продажам туристской фирмы.

8. Разработайте конкретные мероприятия характеризующие совокупность технического и функционального качества обслуживания клиентов в гостинице.

9. Опишите технологию разработки и производства условного туристского продукта (тура).

10. Вы владелец туристской фирмы. Ближайшим окружением Вашей фирмы являются:

А) сельхоз кооператив;
Б) предприятие оборонной промышленности;
В) аудиторская фирма.

Опишите, какие угрозы могут «нести» для вашей турфирмы эти хозяйствующие субъекты? (Отдельно для каждого)

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачёта.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачёт 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» – 90–100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70–89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50–69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задание 1 типа

1. Бизнес-план. Понятие и виды бизнес-планов.
2. Порядок разработки бизнес-плана
3. Резюме бизнес-плана. Сущность и содержание.
4. Раздел бизнес-плана: продукт или вид услуг. Сущность и содержание.
5. Раздел бизнес-плана: оценка рынка сбыта. Сущность и содержание.
6. Раздел бизнес-плана: конкуренция. Сущность и содержание.
7. Раздел бизнес-плана: стратегия маркетинга. Сущность и содержание.
8. Раздел бизнес-плана: план производства. Сущность и содержание.
9. Раздел бизнес-плана: организационный план. Сущность и содержание.
10. Раздел бизнес-плана: юридический план. Сущность и содержание.
11. Раздел бизнес-плана: финансовый план. Сущность и содержание.
12. Раздел бизнес-плана: оценка риска и страхования. Сущность и содержание.
13. Раздел бизнес-плана: стратегия финансирования. Сущность и содержание.
14. Оценка конкурентоспособности предприятия в бизнес

планировании.

15. Характеристика и анализ рисков и оценка риска бизнес - проекта.

16. . Предпринимательская деятельность. Субъекты, принципы, условия.

17. SWOT – анализ.

18. Определение цены продукции. Порядок ее применения в планировании бизнеса.

19. Прибыль фирмы: понятие, виды, распределение, пути максимизации.

20. Рентабельность: понятие, виды

21. Безубыточность. График достижения безубыточности.

22. Инвестиции: понятие, виды, источники. Показатели эффективности привлечения инвестиций.

23. Охарактеризуйте понятие бизнес-системы и бизнес - процесса, виды бизнес – процессов.

Задания 2-го типа

Самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей для производства продукции (работ, услуг) в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли, называется:

- а. рынком,
- б. промышленностью
- в. отраслью
- г. фирмой

Философия и смысл существования фирмы выражается в:

- а. целях фирмы
- б. миссии фирмы
- в. задачах фирмы
- г. все вышеперечисленное

Предпринимательство в России возникло и стало широко распространяться:

- а. в 15-16 веке
- б. в 17-18 веке
- в. в 19-20 веке
- г. в 13-14 веке

К внешней среде предприятия не относится:

- а. Население,
- б. поставщики
- в. правительство и местные органы власти
- г. Бухгалтерия

Какие из видов предпринимательской деятельности относятся к

производственному предпринимательству?

а. торговое, торгово–закупочное, торгово–посредническое, товарные биржи.

б. банковское, страховое, аудиторское, лизинговое, фондовые биржи.

в. инновационное, научно – техническое, производство товаров, оказание услуг, информационное.

г. консультации по общему управлению, администрированию, финансовому управлению, управлению кадрами, маркетингу, производству, информационным технологиям и т.д.

Объектом коммерческого предпринимательства служит:

а. операции по купле – продаже товаров и услуг

б. деятельность по производству продукции, товаров, услуг, работ и пр.

в. коммерческие банки и фондовые биржи

г. советы по различным вопросам

Объектом финансового предпринимательства служит:

а. операции по купле – продаже товаров и услуг,

б. деятельность по производству продукции, товаров, услуг, работ и пр.

в. коммерческие банки и фондовые биржи.

г. советы по различным вопросам.

Чему равна сумма амортизационных отчислений, если первоначальная стоимость объекта равна 100000 рублей, а годовая норма амортизации 25%?

а. 2500000 руб.

б. 25000 руб.

в. 4000 руб.

г. 10000 руб.

Показатель фондоемкости должен иметь тенденцию:

а. к увеличению,

б. к снижению,*

в. должен оставаться постоянным

г. должен то увеличиваться, то снижаться в зависимости от действия внутренних факторов фирмы.

При объеме товарной продукции 1 млн. рублей и среднегодовой стоимости основных фондов 500000 рублей, фондоотдача составит:

а. 0,5

б. 2*

в. 500000

г. – 500000

При объеме товарной продукции 1 млн. рублей и среднегодовой стоимости основных фондов 500000 рублей, фондоемкость составит:

- а. 0,5*
- б. 2
- в. 500000
- г. – 500000

Уровень использования основных производственных фондов по мощности (производительности) отражают:

- а. показатели интенсивного использования *
- б. показатели экстенсивного использования
- в. показатели интегрального использования
- г. все ответы верны.

К экстенсивным путям улучшения использования основных фондов можно отнести:

- а. увеличение работы действующего оборудования в календарный период.
- б. повышение степени загрузки оборудования в единицу времени
- в. повышение удельного веса действующего оборудования в составе всего оборудования, действующего на предприятии.
- г. ответы 1 и 3 верны.

Резюме бизнес-плана содержит краткие сведения о (об) ...

- а. рынках сбыта, конкурентах, и результаты маркетингового анализа рынка
- б. месте расположения объекта инвестиций
- в. сущности предлагаемого проекта и его эффективности
- г. технологическом процессе планируемого производства

Входит ли в структуру бизнес-плана организационный и финансовый планы :

- а. Да
- б. Нет
- в. Только организационный
- г. Только финансовый

Основная функция бизнес-плана заключается в ...

- а. оперативном управлении фирмой
- б. контроле процесса развития фирмы
- в. привлечении денежных средств
- г. координации и регулировании

Задания 3-го типа

Задание 1. Предприятие планирует на предстоящий год расходы на производство в сумме 17 680 тыс. р. В отчетном году сложилась следующая структура затрат: материальные затраты – 64,6 %, заработная плата – 24,2 %,

отчисления на социальные нужды – 0,8.

Разрабатывает технологические карты возделывания сельскохозяйственных 26 %, амортизационные отчисления – 5,8 %, прочие расходы – 4,6 %.

Составьте плановую смету затрат на производство в денежном выражении, используя структуру затрат по экономическим элементам отчетного года.

Задание 2. Определить норму выработки тракторно-транспортного агрегата МТЗ-80 + 2ПТС-4 на перевозке овощей при ручной погрузке и самостоятельной разгрузке, если средняя скорость движения 30 км/ч, время на погрузку 136 минут, на разгрузку – 15 минут; нормируемое время смены 9 часов, расстояние перевозки 5 км, $T_{пз} = 48$ мин., $T_{отл} = 25$ мин., фактическая грузоподъемность, при данном классе груза, равна номинальной.

Задание 3. Предприятие реализовало за месяц 52 000 изделий. Себестоимость единицы изделия равна 1800 руб. Рентабельность единицы изделия 40%. Стоимость принятого на учет сырья и материалов с учетом НДС 94 400 000 руб. (ставка НДС 18%). Какой НДС придется к уплате в бюджет?

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Рынок ценных бумаг»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очно-заочная

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	16
7.ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	19

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Рынок ценных бумаг» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России № 970 от 12.08.2020.

Дисциплина «Рынок ценных бумаг» формирует у обучающихся теоретические знания и базовые практические навыки работы на рынке ценных бумаг, закладывает основы, позволяющие в дальнейшем отслеживать динамику фондового рынка, проводить самостоятельную работу по анализу его состояния, оценке рисков инвестирования, принимать рациональные инвестиционные решения.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент, входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Рынок ценных бумаг» является приобретение обучающимися базовых знаний и практических навыков в области функционирования рынка ценных бумаг, системы компетенций на финансовых рынках, необходимых для практического применения в профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины:

- ознакомление с основными понятиями и категориями рынка ценных бумаг, нормативно-правовой базой, регулирующей рынок ценных бумаг и деятельность на нём различных категорий участников;
- формирование знаний об особенностях организации и функционировании современного рынка ценных бумаг;
- формирование знаний о потенциальных возможностях применения различных видов ценных бумаг как инструментов рынка для решения инвестиционных и других финансовых задач;
- выработка практических навыков анализа, выбора и применения ценных бумаг в деятельности, связанной с их эмиссией и обращением;
- выработка навыков использования фондовых индексов и другой финансовой информации для анализа рынка ценных бумаг.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен использовать методы анализа денежных потоков и рисков для моделирования и решения стратегических задач, связанных с управлением корпоративными финансами и инвестиционным портфелем	ПК-2	ПК-2.3. Владеет навыками разработки мероприятий, направленных на рост ценности компании для собственников; оценки различных стратегических альтернатив компании.	Нормы российского законодательства и практики в области применения ценных бумаг и организации бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций на рынке ценных бумаг в Российской Федерации	Обеспечивать поддержку, в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства, деятельность и на рынке ценных бумаг	Проводить операции на рынке ценных бумаг	Контактная работа: Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Сущность и функции рынка ценных бумаг	1	1		2						10	Ситуационный практикум/ 10 Доклад с презентацией + обсуждение/ 10
Тема 2. Участники рынка ценных бумаг										10	
Тема 3. Сущность и классификация ценных бумаг	1	1	2							10	Доклад с презентацией + обсуждение/ 10 Практикум по решению задач/10
Тема 4. Обращение ценных бумаг										10	
Тема 5. Эмиссия ценных бумаг	1	1	1							10	Практикум по решению задач/10 Доклад с презентацией + обсуждение/ 10
Тема 6. Фондовые индексы	1									10	
Всего:	4	3	3	2						60	100 (60ТКУ+40ПА)
Контроль, час										Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Сущность и функции рынка ценных бумаг

Сущность рынка ценных бумаг и его место в системе финансового рынка. Рынок ценных бумаг и фондовый рынок.

Функции рынка ценных бумаг: общерыночные и специфические.

Классификация рынков ценных бумаг.

Структура рынка ценных бумаг: первичный и вторичный, организованный и неорганизованный, биржевой и внебиржевой, кассовый и срочный рынки.

Государственное регулирование рынка ценных бумаг. Рынок ценных бумаг в России: история возникновения и развития, особенности функционирования на современном этапе.

Тема 2. Участники рынка ценных бумаг

Эмитенты ценных бумаг: понятие, виды, цели выпуска ценных бумаг.

Инвесторы на рынке ценных бумаг: понятие и виды (институциональные и индивидуальные, стратегические и портфельные, квалифицированные инвесторы).

Профессиональные участники рынка ценных бумаг: понятие, виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг.

Брокеры, дилеры и управляющие компании: общее и отличия, особенности деятельности. Инвестиционные советники (инвестиционное консультирование).

Депозитарии: понятие, общие принципы деятельности, расчетные и кастодиальные депозитарии, способы депозитарного учета ценных бумаг.

Регистраторы: понятие, основные функции, номинальные держатели ценных бумаг.

Совмещение различных видов профессиональной деятельности.

Расчетно-клиринговые организации: понятие, основные функции, способы осуществления клиринга.

Организаторы торговли на рынке ценных бумаг.

Саморегулируемые организации (СРО) на рынке ценных бумаг.

Тема 3. Сущность и классификация ценных бумаг

Ценная бумага: понятие, отличительные черты, основные права, обеспечиваемые ценной бумагой, характеристики ценных бумаг.

Общая классификация ценных бумаг: эмиссионные и неэмиссионные ценные бумаги. Классификация ценных бумаг по субъектам прав – предъявительские, именные и ордерные ценные бумаги, способы передачи прав, закрепленных этими ценными бумагами, обязанности прежних владельцев ценных бумаг. Документарная и бездокументарная форма ценных бумаг, сертификат ценной бумаги, формы удостоверения и перехода прав на ценную бумагу.

Ценные бумаги как финансовые инструменты.

Классификация ценных бумаг по инвестиционным качествам.

Ценные бумаги с фиксированным доходом, их отличительные черты. Основные способы выплаты процентных сумм. Депозитные и сберегательные сертификаты, ценные бумаги денежного рынка. Облигации и их классификация.

Акции: сущность, виды (обыкновенные и привилегированные), обеспечиваемые права, инвестиционные качества. Стоимость акций и её виды. Дивиденды и дивидендная политика компании.

Производные финансовые инструменты: понятие и основные виды. Фьючерсы и биржевые опционы: отличия, виды, инвестиционные качества.

Ценные бумаги коллективных форм инвестирования.

Векселя: коммерческие, финансовые, банковские и казначейские; простые и переводные. Акцепт, аваль, индоссамент, аллонж, протест, домициляция.

Чеки: кроссированные, денежные и расчетные.

Государственные ценные бумаги РФ.

Новые финансовые инструменты: гибридные и конвертируемые ценные бумаги, структурированные финансовые продукты.

Тема 4. Обращение ценных бумаг

Вторичный рынок ценных бумаг: понятие, организаторы торгов, организованная и неорганизованная внебиржевая торговля.

Основные принципы деятельности бирж, участники биржевых торгов. Порядок допуска ценных бумаг к торгам, котировальный лист и котировка, листинг и делистинг ценных бумаг.

Организация торгов. Виды операций с ценными бумагами: кассовые и срочные сделки. Инвестиционные стратегии с использованием фьючерсов и биржевых опционов. Маржинальные сделки. Виды заявок. Интернет-трейдинг.

Доходы по ценным бумагам: основные составляющие. Отдача и доходность ценной бумаги. Стоимость и курс ценной бумаги. Оценка доходности акций и облигаций.

Тема 5. Эмиссия ценных бумаг

Первичный рынок ценных бумаг: понятие, размещение ценных бумаг (открытое и закрытое), эмиссия, выпуск и дополнительный выпуск ценных бумаг.

Процедура эмиссии ценных бумаг: решение о выпуске, его утверждение, государственная регистрация выпуска, отчет об итогах выпуска.

Способы эмиссии ценных бумаг: распределение акций при учреждении АО, дополнительная эмиссия акций, эмиссия акций путем конвертации, подписка на ценные бумаги, размещение ценных бумаг путем конвертации в них конвертируемых ценных бумаг.

Инвестиционные компании и инвестиционные банки как посредники на первичном рынке: формирование выпуска ценных бумаг, андеррайтинг, формирование синдиката, размещение ценных бумаг, стабилизация цены размещаемых ценных бумаг.

Тема 6. Фондовые индексы

Фондовые индексы: сущность и основные направления использования.

Факторы, учитываемые при создании индексов: способ составления выборки, способ "взвешивания", математические методы вычисления индексов.

Основные виды и типы фондовых индексов.

Основные фондовые индексы российского рынка ценных бумаг, способы расчета и области применения.

Основные фондовые индексы зарубежных рынков.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, практикумы по решению задач, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или информационному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов одногруппников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь подготовленный письменный доклад с подготовленной заранее презентацией, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть проработаны каждым обучающимся.

Создание презентаций - это вид самостоятельной работы обучающихся по созданию наглядных информационных пособий в соответствии с предложенными темами в рамках дисциплины. Этот вид работы требует координации навыков по сбору, систематизации, переработке информации, оформления её в виде подборки материалов, кратко отражающих основные вопросы изучаемой темы в электронном виде. Создание материалов-презентаций расширяет методы и средства обработки и представления учебной информации.

Презентации готовятся обучающимися путем подбора тематических слайдов. В качестве презентаций могут быть представлены результаты любого вида самостоятельной работы, по формату соответствующие режиму презентаций.

В процессе подготовки презентаций преподаватель должен оказать помощь обучающимся, консультируя их при выборе главных и дополнительных элементов темы, а также по необходимости при возникающих затруднениях.

Порядок действий обучающегося при подготовке презентации:

- изучив материалы темы, систематизировать их, выделяя главное и второстепенное;
- установить логическую связь между элементами темы;
- представить характеристику элементов в краткой (тезисной) и наглядной форме;
- выбрать опорные сигналы для акцентирования главной информации и отобразить в структуре работы;
- оформить работу и представить к установленному сроку;
- выступить с докладом в группе на основе подготовленной презентации;
- ответить на вопросы преподавателя и аудитории по теме доклада.

Критерии оценки:

- соответствие содержания теме;
- правильная структурированность информации; наличие логической связи изложенной информации; эстетичность оформления и его соответствие требованиям;
- представление работы в срок;
- владение материалом темы, в том числе компетентность при ответах на вопросы.

Подготовку презентационного материала следует начинать с изучения нормативной и специальной литературы, статистических данных, систематизации собранного материала. Презентационный материал должен быть достаточным для раскрытия выбранной темы. Подготовка презентационного материала включает в себя не только подготовку слайдов, но и отработку навыков ораторства и умения организовать и проводить диспут. Создание презентационного материала дает возможность получить навыки и умения самостоятельного обобщения материала, выделения главного. При подготовке мультимедийного презентационного материала важно строго соблюдать заданный регламент времени. Необходимо помнить, что выступление состоит из трех частей: вступления, основной части и заключения. Прежде всего, следует назвать тему своей презентации, кратко перечислить рассматриваемые вопросы, избрав для этого живую интересную форму изложения. Большая часть слайдов должна быть посвящена раскрытию темы. Задача выступающего состоит не только в том, что продемонстрировать собственные знания, навыки и умения по рассматриваемой проблематике, но и заинтересовать слушателей, способствовать формированию у других студентов стремления познакомиться с нормативными и специальными источниками по рассматриваемой проблематике.

Алгоритм создания презентации:

- 1 этап – определение цели презентации;
- 2 этап – подробное раскрытие информации;
- 3 этап - основные тезисы, выводы.

Следует использовать 10-15 слайдов, из которых:

- первый слайд – титульный - предназначен для размещения названия презентации, имени докладчика и его контактной информации;
- второй слайд - содержание презентации, а также краткое описание основных вопросов;
- оставшиеся основные слайды имеют информативный характер;
- последний слайд – библиография (перечень использованных источников).

Обычно подача информации осуществляется по плану: тезис – аргументация – вывод.

Рекомендации по созданию презентации:

1. Читабельность (видимость из самых дальних уголков помещения и с различных устройств) - текст должен быть набран шрифтом 24-30;
2. Структурированность информации;
3. Наличие коротких и лаконичных заголовков, маркированных и нумерованных списков;
4. Отведение каждому положению (идее) отдельного абзаца;
5. Отражение главной идеи в первой строке абзаца;
6. Использование табличной и графической формы представления информации (диаграммы, схемы) для иллюстрации важнейших данных, что позволяет подать материал компактно и наглядно;
7. Наличие графики, органично дополняющей текст;
8. Длительность выступления с презентацией - не более 10 минут.

В рамках данной дисциплины для контроля и оценки усвоения понятийного аппарата и других материалов по темам дисциплины по мере их изучения семинары также проводятся в формате викторин и решения кроссвордов в группе.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступить к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;

- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

В ходе выполнения практикума необходимо следовать технологическим инструкциям, активно использовать материал лекций, рекомендованных учебников, Интернет-ресурсов, а также помощь преподавателя на занятии.

Требования к оформлению результатов практикумов.

При подготовке отчета: изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, правильное оформление рисунков и таблиц.

Методические рекомендации по подготовке к практикумам

При подготовке к практикумам необходимо акцентировать внимание обучающихся на детальном изучении методов и алгоритмов решения задач, в том числе на примере типовых задач, рассмотренных на лекционных занятиях, и нацелить на самостоятельное решение заданий.

Порядок проведения практикума:

1. Преподаватель разъясняет приёмы и методы решения на примере типовых задач по изучаемой теме (2-3 задачи);
2. Преподаватель даёт задачи для самостоятельного решения;
3. Преподаватель контролирует решение задач обучающимися в индивидуальном порядке, по необходимости подсказывая пути решения;
4. По окончании практикума преподаватель подводит итоги, выявляет и объясняет типичные ошибки, отмечает отличившихся обучающихся, успешно решивших все задачи.

В ходе выполнения практикумов обучающиеся более глубоко усваивают инструментарий дисциплины посредством его применения к конкретным ситуациям и задачам, учатся интерпретировать и анализировать полученные результаты.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучающимися заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Составление и решение задач в формате ситуационных практикумов (кейсов) — это вид работы обучающихся по систематизации информации в рамках постановки или решения конкретных проблем. Решение ситуационных задач - чуть менее сложное действие, чем их создание. И в первом, и во втором случае требуется самостоятельный мыслительный поиск проблемы решения поставленных задач. Такой вид самостоятельной работы направлен на: развитие мышления и творческих способностей; усвоение знаний, полученных в ходе активного поиска и самостоятельного решения проблем. Следует отметить, что такие знания более прочные, они позволяют обучающимся видеть, ставить и решать как стандартные, так и нестандартные задачи, которые могут возникнуть в дальнейшем в профессиональной деятельности.

Продумывая систему проблемных вопросов, обучающиеся должны опираться на уже имеющуюся базу данных, но не повторять вопросы, уже содержащиеся в прежних заданиях по теме. Проблемные вопросы должны отражать интеллектуальные затруднения и вызывать целенаправленный мыслительный поиск. Решения ситуационных задач относятся к частично поисковому методу, предполагая третий (применение) и четвертый (творчество) уровень знаний. Характеристики выбранной для ситуационной задачи проблемы и способы её решения являются отправной точкой для оценки качества этого вида работ. В динамике обучения сложность проблемы нарастает и к моменту его завершения должна соответствовать сложности задач, поставленных профессиональной деятельностью на начальном этапе.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, форме представления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников.

При выполнении задания ситуационного практикума обучающемуся необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;
- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем и вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, а её объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Вопросы, которые вызывают у обучающихся затруднение при выполнении заданий самостоятельной работы, должны быть сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и ресурсами Интернета, статистическими данными и аналитическими обзорами является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного изучения.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
Тема 1. Сущность и функции рынка ценных бумаг.	Государственное регулирование рынка ценных бумаг. Рынок ценных бумаг в России: история возникновения и развития, особенности функционирования на современном этапе.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка доклада с презентацией	Участие в обсуждении ситуационного практикума Доклад с презентацией + обсуждение

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 2. Участники рынка ценных бумаг.</i>	Способы депозитарного учета ценных бумаг. Способы осуществления клиринга. Саморегулируемые организации (СРО) на рынке ценных бумаг.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка доклада с презентацией	Участие в обсуждении ситуационного практикума Доклад с презентацией + обсуждение
<i>Тема 3. Сущность и классификация ценных бумаг.</i>	Характеристики ценных бумаг. Формы удостоверения и перехода прав на ценную бумагу. Ценные бумаги как финансовые инструменты. Классификация ценных бумаг по инвестиционным качествам. Классификация облигаций и акций. Векселя, чеки. Государственные ценные бумаги РФ. Новые финансовые инструменты.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка доклада с презентацией	Практикум по решению задач Доклад с презентацией + обсуждение
<i>Тема 4. Обращение ценных бумаг.</i>	Организация торгов. Виды операций с ценными бумагами. Инвестиционные стратегии с использованием фьючерсов и биржевых опционов. Маржинальные сделки. Виды заявок. Интернет-трейдинг.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка доклада с презентацией	Практикум по решению задач Доклад с презентацией + обсуждение
<i>Тема 5. Эмиссия ценных бумаг.</i>	Инвестиционные компании и инвестиционные банки как посредники на первичном рынке.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка доклада с презентацией	Практикум по решению задач Доклад с презентацией + обсуждение
<i>Тема 6. Фондовые индексы.</i>	Основные фондовые индексы российского рынка ценных бумаг, способы расчета, области	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet.	Практикум по решению задач Доклад с презентацией +

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
	применения. Фондовые индексы зарубежных рынков.	Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка доклада с презентацией	обсуждение

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Николаева, И. П. Рынок ценных бумаг : учебник / И. П. Николаева. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2024. – 254 с. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710155>

Дополнительная литература:

1. Дыхова, А. Л. Экономическая безопасность рынка ценных бумаг: Практикум : учебное пособие / А. Л. Дыхова. — Москва : РТУ МИРЭА, 2023. — 76 с. — ISBN 978-5-7339-1900-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/382535>
2. Мочалова, Л. А. Экономическая теория: макроэкономика: практикум : учебное пособие / Л. А. Мочалова, О. Г. Комарова, Н. Г. Пустохина. — Екатеринбург : УГГУ, 2023. — 195 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/486131>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование ресурса	Ссылка
3.	Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации»	http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/IAS_32.pdf
4.	Официальный сайт Банка России	https://www.cbr.ru/
5.	Сайт Московской биржи	https://moex.com/
6.	Сайт Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР)	https://www.naufor.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов

высшего образования <http://fgosvo.ru>.

- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7.ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационный практикум	Максимальный балл за выполнение ситуационного практикума – 10 баллов: 10-9 – исчерпывающие ответы с подробным обоснованием на все сформулированные вопросы даны исчерпывающие ответы; 8-6 – достаточно развернутые ответы на сформулированные вопросы с попыткой аргументации; 5-1 – формальные ответы без обоснования/аргументации на сформулированные вопросы 0 – практикум не выполнен.
2.	Практикум по решению задач	Максимальный балл за выполнение практикума по решению задач – 10 баллов: 10-9 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 8-6 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 5-1 - практикум выполнен в срок,но содержит концептуальные ошибки. 0 - практикум не выполнен.
3.	Доклад с презентацией	Максимальный балл за доклад – 10 баллов, который состоит из оценки за доклад-презентацию и оценки за участие в дискуссии: Оценка за доклад-презентацию: 7-8 – доклад выполнен в соответствии с требованиями, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся. 5-6 – доклад выполнен в основном соответствии с требованиями, грамотное использование экономической терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся. 3-4 – доклад выполнен в основном в соответствии с требованиями, докладчик был привязан к тексту, докладчик испытывал затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся. 1-2 – доклад выполнен не в соответствии с требованиями, не совсем правильно оформлены слайды презентации. 0 - докладчик был привязан к тексту, не смог ответить на вопросы преподавателя и обучающихся. Оценка участия в дискуссии: 1 – за одно выступление, макс. 2 балла

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерная тематика вопросов для докладов-презентаций и дискуссии на семинарах

Тема 1. Сущность и функции рынка ценных бумаг

1. Биржевой и внебиржевой рынки ценных бумаг: сравнительная характеристика
2. Внебиржевой рынок ценных бумаг и его особенности в России
3. Тенденции развития рынка ценных бумаг
4. Влияние иностранного капитала на российский фондовый рынок
5. Государственное регулирование рынка ценных бумаг и роль профессиональных (саморегулируемых) организаций

Тема 2. Участники рынка ценных бумаг

6. Инвестиционные банки и инвестиционные компании на фондовом рынке
7. Паевые инвестиционные фонды как форма коллективного инвестирования
8. Депозитарная деятельность на рынке ценных бумаг.
9. Расчётно-клиринговые системы рынка ценных бумаг и их операции
10. Торговые системы российского рынка ценных бумаг

Тема 3. Сущность и классификация ценных бумаг

11. Ценные бумаги как финансовые инструменты: инструменты инвестирования и инструменты финансирования бизнеса
12. Государственные ценные бумаги на фондовом рынке России
13. Корпоративные ценные бумаги на фондовом рынке России
14. Банковские ценные бумаги на российском рынке ценных бумаг
15. Финансовые инструменты биржевого и внебиржевого срочного рынка ценных бумаг

Тема 4. Обращение ценных бумаг

16. Организация и регулирование биржевой деятельности на фондовом рынке
17. Системы электронных торгов и интернет-трейдинг на рынке ценных бумаг
18. Фондовые сделки: сущность, участники и механизм
19. Хеджирование и биржевая спекуляция на рынке ценных бумаг
20. Фондовый рынок Московской биржи

Тема 5. Эмиссия ценных бумаг

21. Андеррайтинг как инструмент развития фондового рынка

- 22. Эмиссия корпоративных облигаций и их виды
- 23. Государство как эмитент на рынке ценных бумаг: перспективы заимствований
- 24. Российские коммерческие банки как эмитенты на рынке ценных бумаг
- 25. Крупнейшие IPO российских компаний на отечественных и зарубежных биржах

Тема 6. Фондовые индексы

- 26. Фондовые индексы как индикаторы состояния рынка ценных бумаг
- 27. Индексы Московской биржи
- 28. Рынок акций нефтяных компаний в России
- 29. Рынок акций компаний финансового сектора в России
- 30. Рынок акций компаний потребительского сектора в России

Типовые задания к практикумам по решению задач

Задание № 1.

Уставный капитал АО составляет 300 тыс. р. Продано всего 3000 акций, в том числе 2700 обыкновенных и 300 привилегированных. Общая сумма чистой прибыли, подлежащая распределению в виде дивидендов, составляет 63 млн. р. По привилегированным акциям фиксированная ставка дивиденда утверждена в размере 30%. Рассчитать размер и ставку дивиденда на обыкновенные акции.

Задание № 2.

Облигация со сроком обращения 5 лет, номинальной стоимостью 500 руб. и купонной ставкой 30% приобретается с дисконтом 10%. Рассчитайте ее текущую доходность и конечную доходность (к погашению).

Задание № 3.

Инвестор приобрел облигацию по курсу 112% от номинала с купонной ставкой 24% при номинальной стоимости 500 руб. Через 2,5 года облигация была им продана по курсу 108%. Рассчитайте ее текущую и конечную доходность.

Задание № 4.

Определите текущую и конечную доходность привилегированной акции, если известно, что она приобретена по номинальной стоимости 100 руб. при ставке дивиденда 20%, а рыночная стоимость через год после выпуска составила 145 руб.

Задание № 5.

Инвестор приобрел за 5000 рублей привилегированную акцию акционерного общества номиналом 4000 рублей. По акции были установлены дивиденды в размере 5% годовых. Через 2 года акция была им продана за 5500 рублей. Определить текущую и конечную доходность акции.

Задание № 6.

Облигация номиналом 1000 рублей с 30% годовым доходом, дисконтом при эмиссии 10% выпущена на 3 года. Во сколько раз отличается конечная доходность этой облигации от ее текущей доходности?

Задание № 7.

Инвестор приобрел облигацию номиналом 5000 рублей по курсу 87%, сроком до погашения 3 года, с купонной ставкой 30% (выплачивается ежеквартально) и предполагает держать ее до погашения. Определить доход инвестора от владения ценной бумагой.

Задание № 8.

Авторитетные эксперты, не раз делавшие точные предсказания, говорят, что в ближайшие дни курс доллара резко возрастет, 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 $K = 28$ рублей. Рыночная цена акций в этот момент была 24 рубль. Срок окончания опциона 10.02.2014 г.

А. В момент совершения данной получит на руки сумму, которая называется

Б. 25.10.2013 г. цена акций поднялась до 35 рублей. Если владелец опциона будет реализовывать его в этот день, ...(кто?) будет продавать акции (кому?) по цене

В. Если владелец опциона реализовал опцион 12 января 2014 года, то этот опцион надо отнести к опциону.

Задание № 10.

В таблице приводятся данные о цене и количестве проданных акций за

биржевой день:

Эмитент	Курс акций в базовом периоде (руб.)	Число акций (тыс. шт.)	Изменение цены по отношению к базовому периоду (%)
A	40	24	+10
B	50	30	-6
C	10	70	+15

По данным таблицы рассчитайте индексы:
аналогичные индексу Dow-Jones;
аналогичные индексу РТС (начальное значение равно 100).

Задание № 11.

На некотором национальном рынке акций торгуются всего 3 акции: «Нефтегаз», «Телеком», «Будетсвет». На 01.01.2007 были зарегистрированы следующие цены этих акций:

Наименование	Цена (руб.)
Нефтегаз	1200
Телеком	0.78
Будетсвет	56

Сводный индекс национального рынка акций — индекс ЕКЛМБ рассчитывается с 01.01.1999 и на дату начала своего расчета был равен 100 пунктам. На 01.01.2007 значение индекса ЕКЛМБ составило 1674.73 пункта. С 01.01.2007 также установлены веса каждой акции в индексе ЕКЛМБ, которые в течение всего 2007 года останутся неизменными. Эти веса представлены в таблице:

Наименование	Вес (доля) в индексе
Нефтегаз	45%
Телеком	26%
Будетсвет	29%
Всего:	100%

Пусть цены каждой акции на 01.01.2008 составили:

Наименование	Цена (руб)	Доходность за 1 год

Нефтегаз	1500	25%
Телеком	1	28.2%
Будетсвет	58	3.6%

Задание № 12.

1) Найти значение условного индекса, который определяется по методу индекса DJ. Пусть в него входят 3 акции с ценами:

- а. компания А - 10 долл.
- б. компания В - 20 долл.
- с. компания С - 25 долл.

2) Продолжите решение предыдущей задачи для следующего периода времени, если цены акций изменились так:

- компания А - 5 долл.
- компания В - 20 долл.
- компания С - 26 долл.

3) Найти значение девизора или делителя в случае, если в компании В 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 свежемороженый 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 свежемороженый апельсиновый сок на товарной бирже?
- 2) Кто окажется в выигрыше, а кто – в убытке?

Задание № 7. Спекулятивные операции на бирже с использованием фьючерсов

Ваша роль: частный инвестор.

Ваш друг детства, известный биолог и энтомолог, только что вернулся из экспедиции. Он был командирован в США, где собирал материалы для диссертации о жизни и биологических особенностях жука-долгоносика. Как бы невзначай он рассказал о том, что популяция жуков-долгоносиков этим летом очень сильно увеличилась: жучки поели древесину, и в результате лесонасаждениям был нанесён серьёзный ущерб. Вы имеете доступ на

биржу, где торгуют фьючерсами на пиломатериалы. Как вы можете с выгодой для себя использовать ценнейшую информацию друга-учёного?

Предложите и аргументируйте вариант сделок на фьючерсном рынке.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-10 баллов Задание 2: 0-10 баллов Задание 3: 0-20 баллов Суммарно баллы за ТКУ + ПА «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70-89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50-69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Охарактеризуйте экономическую сущность и роль рынка ценных бумаг.
2. Охарактеризуйте основные сегменты рынка ценных бумаг.
3. Какие существуют основные критерии классификации рынка ценных бумаг?
4. Охарактеризуйте отличия между биржевым и внебиржевым рынками ценных бумаг.
5. Эмитенты на рынке ценных бумаг и основные цели выпуска

финансовых инструментов.

6. Профессиональные и непрофессиональные участники рынка ценных бумаг: состав и принципиальные отличия.

7. Раскройте преимущества листинга ценных бумаг на фондовой бирже для эмитентов и для потенциальных инвесторов.

8. Особенности деятельности брокеров, дилеров и управляющих.

9. Особенности депозитарной и клиринговой деятельности на рынке ценных бумаг.

10. Регистраторы и их роль на организованном рынке ценных бумаг.

11. Ценные бумаги с фиксированным доходом: свойства и виды.

12. Верно или ошибочно следующее утверждение: "Ценные бумаги с фиксированным доходом должны иметь заранее установленную схему выплаты по ним дивидендов"? Обоснуйте ответ.

13. Обыкновенные и привилегированные акции: отличия и сравнительные преимущества.

14. Основные характеристики и виды производных финансовых инструментов.

15. Как с помощью опционных и фьючерсных контрактов возможно страхование от потерь (хеджирование)? Покажите это на примерах.

16. В момент окончания срока обращения фьючерса его владелец, как и продавец, обязан совершить сделку. Согласны ли Вы с этим утверждением? Аргументируйте ответ.

17. Ценные бумаги коллективных форм инвестирования и их основные характеристики.

18. В чём принципиальное отличие ценных бумаг денежного рынка от облигаций?

19. И облигации, и сберегательные сертификаты являются ценными бумагами с фиксированным доходом, то есть имеют однородные признаки. Что же тогда отличает эти ценные бумаги?

20. В чем преимущества и риски андеррайтинга для каждой из сторон?

21. В чем состоит деятельность фондовой биржи?

22. Охарактеризуйте деятельность организаторов торговли на рынке ценных бумаг. С какой иной профессиональной деятельностью на рынке ценных бумаг может совмещаться деятельность по организации торговли, почему?

23. Возможна ли такая ситуация, когда участником торгов на фондовой бирже становится какой-либо инвестиционный институт (например, паевой инвестиционный фонд)? Аргументируйте ответ.

24. Выберите из приведенных ниже участников рынка ценных бумаг лиц, которые могут быть участниками торгов на бирже: депозитарий; клиринговая организация; эмитент облигаций; эмитент акций; управляющая компания; сама биржа. Обоснуйте свой выбор.

25. Раскройте особенности электронной торговли ценными бумагами (в том числе Интернет-трейдинга) с точки зрения ее преимуществ и

недостатков.

Задания 2-го типа

1. На российском рынке ценных бумаг преобладает первичное размещение, а обращение развито незначительно. В чем причины такого положения? Наносит ли это вред инвестиционным процессам в экономике?

2. Чем объясняется подавляющий удельный вес сделок с государственными ценными бумагами в их общей сумме на финансовом рынке России? Чем это чревато для экономики?

3. Крупнейшими рынками акций, корпоративных облигаций и рынком секьюритизированных инструментов располагают США, в то время как Западная Европа придерживается в существенной степени традиционной схемы банковского кредитования и использования банковских институтов для других форм финансирования. Чем обусловлены подобные различия в модели развития финансового рынка в разных странах?

4. По оценке Еврокомиссии, финансовый рынок России по своим масштабам относится к числу средних, составляя около 10% рынка США, 20% – КНР, 40% – Японии, 50% – Великобритании, примерно равен южнокорейскому и южноафриканскому и является типичным развивающимся рынком. Как Вы оцениваете дальнейшие перспективы развития отечественного финансового рынка, какие факторы сдерживают его развитие, а какие могут его стимулировать?

5. После объединения ММВБ и РТС Московская биржа стала высоко диверсифицированной торговой платформой, предлагающей акции, облигации, производные, валютные и краткосрочные денежные инструменты. Насколько это соответствует мировым тенденциям развития финансового рынка и какую роль играет с точки зрения возможностей дальнейшего развития российского финансового рынка?

6. Мировой экономический кризис, начавшийся в 2008 г., подтвердил, что фондовый рынок выполняет роль своеобразного буфера между провалами на финансовом рынке и социально-экономическим развитием. В чем выражается эта роль и как отражается на развитии самого рынка?

7. На развитых рынках ценных бумаг рынок облигаций значительно преобладает над рынком акций. Чем можно объяснить подобную структуру рынка?

8. По каким критериям выделяют развитые и развивающиеся (формирующиеся) рынки ценных бумаг? К какому виду относится российский рынок ценных бумаг и почему?

9. В последнее время бурными темпами развивается рынок депозитарных расписок? Какие явления и тенденции в экономической жизни обусловили его стремительное развитие?

10. Компании-эмитенты для привлечения капитала могут выпускать различные ценные бумаги. В каких случаях и из каких соображений эмитенту выгоднее эмитировать акции, а когда и по каким причинам –

облигации?

11. На рынке ценных бумаг получила развития практика составления и публикации кредитных рейтингов облигаций. Какую роль подобные рейтинги играют для эмитентов и для инвесторов?

12. При наличии эффективной биржевой торговли внебиржевая торговля ценными бумагами не исчезает, а напротив, развивается быстрыми темпами. Чем можно объяснить подобную тенденцию?

13. Закон разрешает совмещение функций нескольких профессиональных участников РЦБ. Брокерская компания желает совмещать свою деятельность с деятельностью по ведению реестра. Может ли она это сделать, и что для этого требуется? Обоснуйте ответ.

14. Инвестор собирается продать облигации, но оставить за собой право получить по ним причитающийся при погашении номинал. Вправе ли он сделать это? Аргументируйте ответ.

15. Инвестор собирается продать акции, но оставить за собой право получить по ним причитающуюся при ликвидации АО ликвидационную стоимость. Вправе ли он сделать это? Аргументируйте ответ.

16. Обычно финансовые специалисты предлагают банкам, планирующим публичное размещение собственных акций, заблаговременно подготовиться и начать с размещения на открытых рынках долговых ценных бумаг по схеме; эмиссия векселей, —> выпуск облигаций —> первичное публичное размещение акций. Почему? Приведите примеры применения данной схемы на практике.

17. При выпуске акций объявлены: цена размещения акций – 25 рублей, объем эмиссии – 100.000 штук. В период подписки удалось разместить 15.000 акций. Можно ли по окончании этого периода снизить цену и продолжить размещение акций? Ответ обоснуйте.

18. В ходе проведения годового отчётного собрания открытого акционерного общества большинством в 75% голосов было принято решение выплатить сначала дивиденды по обыкновенным акциям, а затем по привилегированным акциям. Правомочно ли такое решение? Обоснуйте ответ.

19. При создании акционерного общества (АО) в 2010 году обыкновенные акции распределялись среди учредителей общества по номинальной стоимости 1 рубль. В декабре 2012 года АО решило провести выпуск дополнительных 100.000 обыкновенных акций. Имеет ли право АО установить номинальную стоимость этих дополнительных акций в 5 рублей? Обоснуйте ответ.

20. ОАО в момент своего учреждения решило параллельно осуществить выпуск дополнительных акций путём открытой подписки. Согласно требованиям закона, был подготовлен проспект этих дополнительных акций. Однако в регистрации дополнительного выпуска и проспекта акций было отказано. В чём заключается причина отказа? Обоснуйте ответ.

21. Уставный капитал акционерного общества состоит из 1 млн.

обыкновенных акций номинальной стоимостью 1 руб. Общество решает разместить облигации, конвертируемые в 10 тыс. привилегированных акций, номинальной стоимостью 10 руб. Изменится ли после конвертации всех облигаций уставный капитал общества и каким образом? Обоснуйте ответ.

22. Акционер для подтверждения своего права на имеющиеся у него акции и для участия в общем собрании ОАО представил выписку из депозитария. Однако он получил отказ от участия в собрании на том основании, что права на акции может подтверждать только выписка из реестра данного ОАО. Правильное ли решение приняли в отношении данного акционера? Обоснуйте ответ.

23. Инвестор 27.09.2012 г. купил за 500 рублей опцион на покупку 100 акций с ценой реализации опциона $P_E = 26$ рублей. Рыночная цена акций в этот момент была 20 рублей. Срок окончания опциона 10.02.2013 г. 25.10.2012 г. рыночная цена акций поднялась до 35 рублей. Если владелец опциона будет реализовывать его в этот день, кто, кому и по какой цене будет продавать акции? К какому типу опциона – европейскому, американскому, дисконтному или конвертируемому – его надо отнести? Аргументируйте ответ.

24. Между инвесторами А и В заключается опционная сделка, согласно которой инвестор В обязан продать инвестору А 100 акций компании "Вега" по цене 25 руб., если инвестор А примет решение реализовать опцион. Кем должен являться в этой сделке инвестор В – покупателем опциона на продажу, продавцом опциона на продажу, покупателем опциона на покупку или продавцом опциона на покупку? Обоснуйте ответ.

25. Инвестор 20.04.12 г. приобрел на первичном рынке за 10 руб. опцион на покупку акций "Веги" с ценой реализации 60 руб. В момент заключения сделки рыночная цена базовой акции составляла 45 руб. Срок окончания опциона 20.10.12 г. Если 19.10.12 г. рыночная цена базовой акции составит 55 рублей, то имеет ли смысл владельцу опциона реализовывать данный опцион?

Задания 3-го типа

Задание № 1.

Размер уставного капитала акционерного общества зарегистрирован в сумме 5 000 000 рублей и сформирован обыкновенными и привилегированными акциями в отношении 75 : 25. Номинал обыкновенных акций 1 000 рублей, привилегированных – 500 рублей. Определить количество выпущенных в обращение акций каждого вида и размер дивиденда, приходящийся на каждую акцию, если фиксированный процент по привилегированным акциям составляет 15%, и на выплату дивидендов было направлено 500 000 рублей прибыли.

Задание № 2.

Уставный капитал акционерного общества сформирован обыкновенными и привилегированными акциями одинаковой номинальной

стоимостью 100 рублей. Количество обыкновенных акций предприятия составляет 7500 штук, привилегированных – 2500 штук. На выплату дивидендов за истекший год обществом было направлено 400 000 рублей чистой прибыли. Фиксированный процент по привилегированным акциям составляет 15%. Определите размер уставного капитала акционерного общества. Рассчитайте сумму дивидендов, приходящуюся на одну привилегированную и одну обыкновенную акцию.

Задание № 3.

Акционерное общество зарегистрировало эмиссию 30 тыс. обыкновенных акций с номинальной стоимостью 1000 рублей, из которых 26 тысяч было продано акционерам, а 4 тысячи остались непроданными. Через некоторое время еще 1000 акций была выкуплена обществом у акционеров. По окончании отчетного года собранием акционеров принято решение о распределении в качестве дивидендов 3 млн рублей прибыли. Какая сумма дивиденда на каждую акцию может быть выплачен?

Задание № 4.

Инвестор располагает 250.000 обыкновенных акций компании "Бета" из общего числа 10 млн. акций. Если фирма намерена осуществить дополнительный выпуск акций в размере 1 млн. штук, то на какое максимальное количество акций нового выпуска может претендовать данный инвестор, если он реализует преимущественное право?

Задание № 5.

Определите доходность акции, если известно, что акция приобретена по номинальной стоимости 100 рублей при ставке дивиденда 60% годовых. Рыночная стоимость акции через год после выпуска составила 180 рублей.

Задание № 6.

Определите конечную доходность от операции с облигацией номиналом 500 руб., купленной с дисконтом 20%, если она была продана по номиналу через 3 года. Весь срок ее обращения составляет 5 лет, а купон 10% годовых.

Задание № 7.

Номинальная стоимость акции 15 000 рублей, размер годового дивиденда по ней 10% от номинальной стоимости. Определить текущую доходность акции, если рыночная цена данной акции 20 000 рублей.

Задание № 8.

Каковы текущая и конечная доходность (к погашению) облигации, купленной по курсу 75% к номиналу, если номинальная стоимость оставляет 200 руб., срок обращения 3 года, а ежеквартальный купон составляет 5%?

Задание № 9.

По акции номинальной стоимостью 100 000 рублей выплата дивидендов предусмотрена в размере 12% годовых. Рыночная стоимость акции ежегодно возрастает на 5% по отношению к номиналу. Определить доходность от продажи данной акции через 5 лет после приобретения, если покупная стоимость составила 105 000 рублей.

Задание № 10.

Акция приобретена на рынке за 15 000 рублей и была продана через 8 месяцев после покупки за 16 000 рублей. Рассчитать доходность операции в процентах годовых.

Задание № 11.

Инвестор приобрел за 2300 рублей привилегированную акцию АО номинальной стоимостью 2000 рублей с фиксированным размером дивиденда 15% годовых. Через 5 лет (в течение которых дивиденды регулярно выплачивались) акция была им продана за 2100 рублей. Определите конечную (в пересчете на год) доходность по данной акции.

Задание № 12.

Инвестор купил акцию за 500 рублей и через 120 дней продал за 600 рублей. За этот период на акцию был выплачен дивиденд в размере 50 рублей. Определите доходность операции инвестора?

Задание № 13.

Облигация с номиналом 1000 рублей и сроком до погашения 1 год куплена на вторичном рынке с дисконтом 2%, а продана через 6 месяцев с премией 3%. Рассчитайте доход инвестора от данной инвестиции, если условиями выпуска облигации предусмотрены купонные выплаты по ставке 20% (выплачиваются 2 раза в год).

Задание № 14.

Каковы текущая и конечная доходность к погашению облигации, купленной за 85 руб. при номинале 100 руб., если срок ее обращения 5 лет, а купон составляет 10% годовых?

Задание № 15.

Облигация номиналом 500 руб. с купонной ставкой 30% годовых и дисконтом 20% выпущена на 10 лет. Во сколько раз конечная доходность к погашению больше ее текущей доходности?

Задание № 16.

Облигация номинальной стоимостью 1 000 рублей приобретена инвестором на рынке ценных бумаг за 800 рублей, срок погашения облигации – через 3 года. По облигации выплачивается купонный доход по ставке 15%. Рассчитайте доходность к погашению.

Задание № 17.

Номинальная стоимость акций АО составляет 100 рублей за акцию, а текущая рыночная цена – 600 рублей за акцию. Компания выплачивает квартальный дивиденд в размере 20 рублей на акцию. Определите текущую доходность акций в годовом исчислении.

Задание № 18.

Акционерное общество с уставным капиталом 2 млн рублей выпустило еще 10 тыс. обыкновенных акций на 1 млн рублей и 500 облигаций на 500 тыс. рублей с купонной ставкой 20% годовых. Чистая прибыль АО составила 250 тыс. рублей. Определите сумму дохода на одну акцию.

Задание № 19.

Инвестор приобрел за 900 рублей привилегированную акцию

номинальной стоимостью 1000 рублей с фиксированным размером дивиденда 70% годовых. Спустя два года инвестор решил продать акцию, когда курсовая стоимость акции достигла 1200 рублей. Определите доходность акции в годовом исчислении (без учета налогов).

Задание № 20.

Депозитный сертификат был куплен за 6 месяцев до срока его погашения по цене 1000 рублей и продан за 4 месяца до срока погашения по цене 1400 рублей. Определите доходность этой операции в годовом исчислении (без учета налогов).

Задание № 21.

Рассматривается возможность приобретения нескольких облигаций. Облигация № 1 имеет купон 13% годовых с выплатой 1 раз в год и продается по курсу 72,5. Облигация № 2 имеет купон 15% годовых с выплатой 1 раз в год и продается по курсу 65,5. Облигация № 3, имеющая купон 16% годовых с выплатой 1 раз в год, продается по номиналу. Определите, какую облигацию следует приобрести как наиболее доходную?

Задание № 22.

Номинальная стоимость обыкновенной акции 300 руб. Курс на вторичном рынке 330 руб. Дивиденды выплачены в размере 160 руб. Определите доходность акции.

Задание № 23.

Депозитный сертификат номиналом 200 тыс. руб. размещен на шесть месяцев под 10% годовых. Определите доходность этой ценной бумаги.

Задание № 24.

АО выпустило 1600 обыкновенных акций, 150 привилегированных акций, 160 облигаций. Номинал всех ценных бумаг – 1000 рублей. Ставка процентного дохода по облигациям – 12% годовых, размер дивиденда по привилегированным акциям – 11% годовых. Разместите держателей ценных бумаг компании в порядке убывания дохода, если чистая прибыль к распределению между ними составила 1200 тысяч рублей.

Задание № 25.

Привилегированные акции с номинальной стоимостью 1000 рублей каждая приобретены инвестором в количестве 10 штук по цене 120 рублей каждая, а через 2 года проданы по цене 250 рублей. Дивиденды за каждый год выплачивались в размере 10% годовых. Определите общий доход инвестора.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Налоги и налогообложение»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очно-заочная

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	10
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	13

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Налоги и налогообложение» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки Российской Федерации от 12.08.2020 N 970.

Дисциплина формирует систему толкования и правоприменения налогового законодательства при исчислении налогов для получения знаний и умений в осуществлении профессиональной деятельности в области экономики и финансов, а также развивает базовые практические навыки и умения, позволяющих обучающимся рассчитывать суммы налога применять инструменты налоговой оптимизации и специальные налоговые режимы.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 *Менеджмент* и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины «Налоги и налогообложение» – формирование базовых знаний и умений, а также практических навыков в области налогов и налогообложения.

Задачи изучения дисциплины:

- Изучение основных правовых основ налоговой системы Российской Федерации, и основных элементов налогов и налогообложения;
- Изучение налогообложения доходов физических лиц и формирование навыков его расчета;
- Изучение косвенных налогов в Российской Федерации и формирование навыков их расчета;
- Изучение налога на прибыль организаций и формирование навыков его расчета;
- Ознакомление с прочими налогами и сборами, уплачиваемыми при осуществлении предпринимательской деятельности в Российской Федерации;
- Изучение механизмов оптимизации налогообложения.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	ОПК-1	ОПК-1.2. Решает профессиональные задачи в области управления персоналом на основе знаний организационной управленческой теории и экономики трудаюридического лица	Требования законодательства РФ и существующую практику в области налогообложения в Российской Федерации	Исчислять налоги и сборы, уплачиваемые организациями и физическими лицами; заполнять налоговые декларации; обеспечивать своевременную уплату налогов в соответствии с законодательством Российской Федерации	Осуществления расчетов налоговых платежей по важнейшим видам налогов и правильной оценки налоговой нагрузки налогоплательщика	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Правовые основы налоговой системы Российской Федерации.	1		1							10	Тест/20
Тема 2. Налогообложение доходов физических лиц в РФ.			1							10	Отчет по практикуму по решению задач /15
Тема 3. Косвенные налоги в РФ.	1		1							10	Отчет по практикуму по решению задач /15
Тема 4. Налог на прибыль организаций в РФ.			1							10	Отчет по практикуму по решению задач /15
Тема 5. Прочие налоги и сборы, уплачиваемые при осуществлении предпринимательской деятельности в Российской Федерации.	1		2							10	Отчет по практикуму по решению задач /15
Тема 6. Практика оптимизации налогообложения в российском предпринимательстве.	1		2							10	Отчет по практикуму по решению задач /20
Всего:	4		8							60	100
Контроль, час	-										Зачет
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Правовые основы налоговой системы Российской Федерации.

Понятие, функции и признаки налога. Отличие налога от сбора, пошлины, платы, взноса. Структура налога (элементы налога): субъект, объект, налоговая ставка, налоговая база, налоговый период, порядок уплаты налога, сроки уплаты налога. Налоговое бремя. Налоговая система России. Налоговый кодекс Российской Федерации: структура. Связь налогового права с другими отраслями права. Участники налоговых отношений. Постановка на учет в качестве налогоплательщиков. Обязанности и ответственность субъектов налоговых правоотношениях. Налоговые правонарушения и виды ответственности за их совершение (налоговая, административная и уголовная.)

Тема 2. Налогообложение доходов физических лиц в РФ.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Налоговые агенты и ответственность для налоговых агентов. Виды доходов физических лиц. Облагаемые и необлагаемые доходы. Налоговые ставки. Сроки уплаты налога. Расчет налоговой базы. Налоговые вычеты, механизм их предоставления. Расчет налоговой базы по доходам от вкладов, страхования – материальной выгоды. Двойное налогообложение. Формы налоговой отчетности по НДФЛ. Страховые взносы.

Тема 3. Косвенные налоги в РФ.

Прямое и косвенное налогообложение в налоговой системе России. Экономическая сущность НДС, акциза. Элементы НДС. Налоговые ставки НДС: общие и расчетные. Первичные документы по НДС. Освобождение от НДС. Возмещение НДС. Налоговые регистры учета косвенных налогов. Акцизы - основные элементы.

Тема 4. Налог на прибыль организаций в РФ.

Экономическая сущность налога на прибыль.

Освобождение от уплаты налога на прибыль. Методы определения даты доходов: начисления и кассовый и их применение. Элементы налога на прибыль. Классификация доходов, расходов. Лимитированные расходы и их применения в расчете налоговой базы. Налоговые льготы в зависимости от субъекта РФ.

Тема 5. Прочие налоги и сборы, уплачиваемые при осуществлении предпринимательской деятельности в Российской Федерации.

Налог на имущество организаций. Торговый сбор. Государственная пошлина. Транспортный налог. Земельный налог. Налог на имущество физических лиц. Дополнительные элементы данных налогов и специфика применения региональных и местных налогов в зависимости от субъекта Российской Федерации

Тема 6. Практика оптимизации налогообложения в российском предпринимательстве.

Цели налоговой оптимизации. Элементы налоговой оптимизации. Законные и незаконные виды налоговой оптимизации.

Специальные режимы налогообложения.

Упрощённая система налогообложения. Патентная система налогообложения. Налог на профессиональный доход.

Особые экономические зоны и зоны территориального развития.

Назначения, особенности, примеры.

Налоговые каникулы, налоговая амнистия.

Особенности, примеры.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, практические занятия, 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 по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора

практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Методические указания для обучающихся по подготовке к тесту

Тест – особая форма проверки знаний. Проводится после освоения одной или нескольких тем и свидетельствует о качестве понимания основных понятий изучаемого материала. Тестовые задания составлены к ключевым понятиям, основным разделам, важным терминологическим категориям изучаемой дисциплины.

Для подготовки к тесту необходимо знать терминологический аппарат дисциплины, понимать смысл научных категорий и уметь их использовать в профессиональной лексике.

Владение понятийным аппаратом, включённым в тестовые задания, позволяет преподавателю быстро проверить уровень понимания студентами важных методологических категорий.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Правовые основы налоговой системы Российской Федерации</i>	Отличие налога от сбора, пошлины, платы, взноса. Связь налогового права с другими отраслями права. Постановка на учет в качестве налогоплательщиков. Обязанности и ответственность субъектов налоговых правоотношениях. Налоговые правонарушения и виды ответственности за их совершение (налоговая, административная и уголовная.)	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тестированию	Выполнение Тестового задания
<i>Тема 2. Налогообложение доходов физических лиц.</i>	Налоговые агенты и ответственность для налоговых агентов. Облагаемые и необлагаемые доходы. Расчет налоговой базы по доходам от вкладов, страхования – материальной выгоды. Двойное налогообложение.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму	Отчет по практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
Тема 3. Косвенные налоги.	Экономическая сущность НДС, акциза. Элементы НДС. Акцизы - основные элементы. Налоговые регистры учета косвенных налогов.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму	Отчет по практикуму
Тема 4. Налог на прибыль организаций.	Экономическая сущность налога на прибыль. Методы определения даты доходов: начисления и кассовый и их применение. Лимитированные расходы и их применения в расчете налоговой базы.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму	Отчет по практикуму
Тема 5. Прочие налоги и сборы, уплачиваемые при осуществлении предпринимательской деятельности в Российской Федерации.	Торговый сбор. Государственная пошлина. Дополнительные элементы данных налогов и специфика применения региональных и местных налогов в зависимости от субъекта Российской Федерации.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму	Отчет по практикуму
Тема 6. Оптимизация налогообложения	Законные и незаконные виды налоговой оптимизации. Специальные режимы налогообложения. Налог на профессиональный доход. Особые экономические зоны и зоны территориального развития.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму	Отчет по практикуму

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

- Борисова, Е. В. Налоги и налогообложение : учебное пособие / Е. В. Борисова, С. А. Пузырев. – Москва : Юнити, 2020. – 112 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=615740>

Дополнительная литература:

- Алисенов, А. С. Налоги и налогообложение : теория и практика налогообложения : учебное пособие : [16+] / А. С. Алисенов ; Президентская академия. – Москва : Дело, 2024. – 157 с. : ил., табл., схем. –

Режим доступа: по подписке. —
 URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=719707>
 2. Чернопятав, А. М. Налоги и налогообложение : учебник : [12+] / А. М. Чернопятав. — 2-е изд., стер. — Москва : Директ-Медиа, 2022. — 536 с. — Режим доступа: по подписке. —
 URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=686604>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Федеральная налоговая служба	www.nalog.ru
2.	Министерство финансов Российской Федерации	www.minfin.ru
3.	Российское образование. Федеральный портал	http://www.edu.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1	Тест	18-20 - даны правильные ответы на 91-100% предлагаемых вопросов 14-17 - даны верные ответы на 70-90% предлагаемых вопросов 9-13 - даны верные ответы на 51-70 % предлагаемых вопросов 1-8 - даны верные ответы менее , чем на 50% предлагаемых вопросов
2	Практикум по решению задач	14-15 – задача выполнена в заданное время, самостоятельно, без ошибок и исправлений, качественно и творчески; 10-13– задача выполнена в заданное время, самостоятельно, при выполнении отдельных операций и расчетов допущены небольшие ошибки и неточности; общий вид работы аккуратный; 7-9 – задача выполнена в заданное время, самостоятельно, но отдельные операции и расчеты выполнены с ошибками и неточностями; работа оформлена небрежно или не закончена в срок; 0- 6–обучающийся самостоятельно не справился с задачей, последовательность выполнения операций нарушена, допущены серьезные ошибки в расчетах, задача оформлена небрежно и имеет незаконченный вид.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к практикуму по решению задач:

Задание №1

ООО «Холод и Ко»

Приобрела:

Молоко на 18 325.25 с НДС - может произвести 100 ед. продукции

Фрукты на 25 586. 48 с НДС - может произвести 120 ед. продукции

Добавленная стоимость 1 ед. продукции (фруктово-ягодное мороженое лед) составляет 55% от стоимости материалов на 1 ед. продукции без НДС

Найти: Сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет с 1 ед. продукции.

Сумму налога, которая будет включена в стоимость 1 ед. продукции и будет оплачена потребителем.

Задание №2

ООО «Одуванчик» в 4 квартале 2015 года перечислило авансовые платежи по налогу на прибыль в следующих размерах:

- 50 000 руб. – в федеральный бюджет;
- 190 000 руб. – в региональный бюджет.

Налогоплательщик уплачивает ежемесячные авансовые платежи исходя из прибыли, полученной в предыдущем квартале.

По итогам 1 квартала 2015 года налогооблагаемая прибыль ООО «Одуванчик» составила 3 000 000 руб.

Вопрос: рассчитать сумму авансового платежа и суммы ежемесячных авансовых платежей, которые уплачиваются в течении и по итогам первого отчетного периода 2015 года.

Задание №3

ООО «Одуванчик» с 2015 года перечисляет ежемесячные авансовые платежи исходя из фактически полученной прибыли. Налогооблагаемая прибыль организации составила:

- 100 000 рублей – за январь 2015 года;
- 150 000 рублей – за февраль 2015 года.

Вопрос: рассчитать сумму платежей, которую организация должна уплатить по итогам первого и второго отчетного периода 2015 года.

Задание №4

ООО «Одуванчик» 15 декабря 2015 года приобрело и ввело в эксплуатацию башенный подъемный кран стоимостью 5 900 000 рублей с НДС. В налоговом учете срок полезного использования крана – 15 лет. Амортизация рассчитывается линейным методом. В учетной политики организации отражено, что по данным основным средствам используется амортизационная премия в размере 10 %.

Вопрос: рассчитать размер ежемесячной амортизации для целей налогового учета.

Задача № 5

ООО «Одуванчик» 3 апреля 2015 года приобрело и ввело в эксплуатацию токарный станок стоимостью 330 400 рублей. Амортизацию организация начисляет линейным способом. Срок полезного использования станка составил 5 лет.

Вопрос: рассчитать размер ежемесячной суммы амортизации.

Задание №6

Если в организации приобретено основное средство, которое будет, используется в условиях агрессивной среды. Первоначальная стоимость основного средства для целей налогового учета составляет 300 000 рублей. Амортизация начисляется линейным способом. Срок полезного использования составляет 3 года. Согласно учетной политики организации по данным основным средствам применяется повышающий коэффициент равный 2.

Вопрос: Каков размер ежемесячной суммы амортизации.

Задание №2

На проведение официального приема организация израсходовала:

- на подготовку официального завтрака – 29 000 руб.;
- на оплату услуг переводчика 15 000 руб.;
- на организацию транспорта 10 000 руб.;
- на проведение экскурсий по городу 18 000 руб.;

Фонд оплаты труда организации составляет 1 200 000 рублей.

Вопрос: Какую общую сумму представительских расходов, учитываемых при расчете налоговой базы по налогу на прибыль организации.

Задание №7

ООО «Одуванчик» в 3 квартале 2007 года провела встречу с партнерами компании. Представительские расходы (а именно стоимость продуктов) составили 17 000 рублей. Расходы на оплату труда за 9 месяцев 2007 года у организации составили 400 000 руб.

Вопрос: Какую сумму представительских расходов, учитываемых при расчете налоговой базы по налогу на прибыль организации.

Задание №8

ООО «Одуванчик» закупило в апреле 2007 года 600 тонн щебня по цене 295 руб. за тонну (в том числе НДС – 45 руб.) Щебень был доставлен за счет поставщика на автомобилях. При оприходован щебня обнаружилась недостача – 10 тонн.

Нормы естественной убыли строительных материалов при перевозках автомобильным транспортом утверждены постановлением Госснаб СССР от 8 июня 1987 г. №78. В соответствии с этим документом для щебня норматив составляет 1,3 процента от его массы.

Вопрос: определить стоимость щебня, пропавшего сверх норм.

Задание №9

«Фонд защиты природы» участвует в выполнении некоммерческой программы «Чистая река». Кроме того, фонд занимается коммерческой деятельностью – производит и продает туристические палатки. Офис организации находится в одном здании, а цех по производству палаток – в другом. В налоговом периоде учреждением произведены следующие операции:

- Поступило на счет фонда средств от учредителей в размере 1 236 000 руб. (НДС не облагается);
- В рамках программ «Чистая река» перечислено ООО «Фарватер» перечислено 177 000 руб., в том числе НДС – 27 000 руб.;
- Оплачены коммунальные платежи по офису в размере 5 900 руб., в том числе – 900 руб.;
- Оплачены коммунальные платежи по цеху в размере 12 980 руб., в том числе НДС – 1980 руб.;
- Приобретены материалы для производства палаток на сумму 59 000

руб., в том числе НДС – 9 000 руб. Материалы полностью использованы для производства палаток.

•Отгружена продукция на сумму 236 000 руб., в том числе НДС – 36 000 руб.

Вопрос: определить сумму «входного» НДС, которую, можно принять к вычету и какую сумму «входного» НДС можно отнести на целевое финансирование? Обосновать свой ответ, ссылаясь на статьи НК РФ.

Типовые тестовые задания

1. Виды налогов и сборов, взимаемых в Российской Федерации, могут устанавливаться:

- а) Налоговым кодексом РФ и федеральными законами о налогах и сборах;
- б) только Налоговым кодексом РФ;
- в) федеральными законами о налогах и сборах.

2. Формы и методы налогового контроля могут изменяться:

- а) документами, утверждаемыми Правительством РФ;
- б) документами ФНС России;
- в) путем внесения поправок в НК РФ.

3. Вставьте пропущенное слово «Налоги — , безвозмездные, невозвратные, собираемые на регулярной основе платежа, взыскиваемые уполномоченными государственными учреждениями с целью удовлетворения потребностей государства в финансовых ресурсах».

4. Налог считается установленным лишь в том случае, когда определены:

- а) участники отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах;
- б) налогоплательщики и элементы налогообложения;
- в) стоимостные характеристики налоговой базы.

5. Операции по реализации товаров (работ, услуг) являются объектом налогообложения таким налогом, как:

- а) налог на прибыль организаций;
- б) НДС и акцизы;
- в) налог на доходы физических лиц.

6. Налоговая ставка — это:

- а) величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы;
- б) процентное выражение суммы налога;
- в) стоимостная характеристика объекта налогообложения.

7. Налоговый период — это:

- а) установленный срок уплаты налога;
- б) финансовый год;
- в) период времени, по окончании которого определяется налоговая

база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате в бюджет.

8. По налогу на прибыль организаций налоговым периодом признается:

- а) календарный год;
- б) квартал;
- в) месяц.

9. Право применения налогового вычета установлено НК для следующих налогов (возможны несколько правильных вариантов ответа):

- а) НДС;
- б) НДФЛ;
- в) УСН;
- г) налог на прибыль организаций.

10. Налог на добавленную стоимость является:

- а) федеральным налогом;
- б) региональным налогом;
- в) местным налогом.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70-89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50-69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации

Задания 1-го типа

1. Система налогового законодательства России.
2. Принципы налогообложения.
3. Функции налогов.
4. Участники налоговых правоотношений.
5. Отличие налога от сбора, взноса, пошлины.
6. Налоговые льготы, их сущность.
7. Налоговый контроль, его виды, цели, задачи.
8. Понятие налоговой базы, методы ее расчета.
9. Понятие и классификация налоговых ставок.
10. Правила исчисления налоговой базы.
11. Обязательные элементы налога.
12. Объект налога на добавленную стоимость.
13. Порядок и сроки уплаты транспортного налога
14. Сущность и размеры вычетов в НДС
15. Механизм применения социальных вычетов по НДФЛ.
16. Механизм применения имущественных вычетов по НДФЛ.
17. Механизм применения профессиональных вычетов.
18. Налоговые ставки по налогу на прибыль организаций.
19. Налоговая база по НДС
20. Отчетные и налоговые периоды по транспортному налогу для организаций.
21. Налоговые ставки налога на прибыль организаций
22. Формирование налоговой базы по налогу на прибыль организаций
23. Элементы патентной системы налогообложения
24. Особенности формирования налоговой базы при применении упрощенной системы налогообложения
25. Акцизы: виды налоговых баз

Задания 2-го типа

1. Верно ли что первый законодательный налог был закреплён в налоговой системе РФ в 1990 году?
2. Верно ли что при осуществлении взаимоотношений в рамках налогового права с возможно взаимодействие налогового и таможенного права?
3. Верно ли что к основным участникам налоговых правоотношений можно отнести государство и налогоплательщиков?
4. Верно ли что органы, устанавливающие и конкретизирующие налоги, в федеративном государстве налоги делятся на прямые и косвенные?
5. Верно ли что лицо, которое несет экономическое бремя налогообложения в конечном итоге, это налоговый агент?
6. Верно ли что под налогом понимается плата за осуществление юридически значимых действий государственными органами?

7. Верно ли что обязательным элементом налогообложения при установлении налога является налоговая льгота?

8. Верно ли, что пеня за каждый день просрочки определяется в процентах от неуплаченной суммы налога или сбора?

9. Верно ли, что законодательство РФ о налогах и сборах состоит из НК РФ и принятых в соответствии с ним федеральных законов о налогах и сборах?

10. Верно ли, что региональными признаются налоги и сборы, устанавливаемые НК РФ и законами субъектов РФ, вводимые в действие в соответствии с НК РФ законами субъектов РФ и обязательные к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ?

11. Верно ли, что стоимостная, физическая или иная характеристика объекта обложения — это налоговая база?

12. Верно ли, что лица являются взаимозависимыми если отношения между ними могут повлиять на условия сделки и результаты налогообложения?

13. Верно ли, что налогоплательщиками налога на доходы физических лиц признаются физические лица, являющиеся налоговыми резидентами РФ, а также не являющиеся налоговыми резидентами РФ?

14. Верно ли, что налоговыми резидентами по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) признаются физические лица, фактически находящиеся в РФ не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев?

15. Верно ли, что социальные налоговые вычеты предоставляются по окончании налогового периода на основании письменного заявления налогоплательщика при подаче налоговой декларации в налоговый орган?

16. Верно ли, что налоговые вычеты по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) вправе использовать только налоговые резиденты РФ?

17. Верно ли что налогоплательщик может вернуть из бюджета часть суммы налога на доходы физических лиц (НДФЛ), связанную с расходами на свое обучение или обучение детей, посредством стандартного налогового вычета?

18. Верно ли что при безвозмездной передаче товаров (работ, услуг) налог на добавленную стоимость платит сторона, их передающая?

19. Верно ли что налоговой базой по НДС признается стоимость товаров, работ, услуг?

20. Верно ли что организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения не являются плательщиками НДС за исключением НДС Перемещения товаров через границу РФ?

21. Верно ли что расходы, связанные с производством и (или) реализацией, в налоговом учете подразделяются на материальные расходы, расходы на оплату труда, суммы начисленной амортизации и прочие?

22. Верно ли что к внереализационным расходам относятся расходы в виде процентов по долговым обязательствам любого вида?

23. Верно ли что налогоплательщиками по упрощенной системе

налогообложения (УСН) признаются только ИП?

24. Верно ли что применение патентной системы налогообложения (ПСН) возможно для таких субъектов малого предпринимательства, как индивидуальные предприниматели?

25. Верно ли что объектом налогообложения по единому сельскохозяйственному налогу (ЕСХН) признают доходы, уменьшенные на расходы?

Задания 3-го типа

1. Решите задачу.

Гражданин Украины Петровский А.А., не женат, являлся налоговым нерезидентом с 1 января налогового периода, получал заработную плату в размере 30 000 руб.

Рассчитать налогообложение Петровского А.А. на 31 июля этого налогового периода.

2. Решите задачу.

Организация за налоговый период получила прибыль в сумме 120 000 000 руб. Авансовые платежи по налогу на прибыль составили 15 000 000 руб.

Рассчитать доплату налога на прибыль в федеральный бюджет.

3. Организация в 2013 году получила убыток в сумме 13 000 000 руб. В 2014 г. – получила прибыль в сумме 4 000 000 руб. В 2015 г. – прибыль 7 000 000 руб. В 2016 г. – прибыль 3 000 000 руб.

Рассчитать погашение убытков прошлых лет.

4. Решите задачу.

Организация реализовала основное средство с первоначальной стоимостью 70 000 руб., сроком полезного использования 10 лет, сроком эксплуатации 9 лет - за 10 000 руб.

Рассчитать прибыль (убыток) от реализации ОС.

5. Решите задачу.

Домом владеют муж и жена в общей совместной собственности. Инвентаризационная стоимость дома – 250 тыс. руб.

Рассчитать налог на имущество физических лиц.

6. Решите задачу.

Организация получила выручку за июнь 870 000 руб., за июль – 1 030 000 руб., за август – 450 000 руб.

Будет ли являться организация плательщиком НДС с февраля?

7. Решите задачу.

Гражданка Суворова А.А. владеет квартирой, площадь которой составляет 56 кв. Кадастровая стоимость недвижимости – 4 млн.руб. Рассчитать налоговую базу и размер налога на имущество к уплате гражданкой Суворовой А.А.

8. Решите задачу.

В I квартале организация приобрела сырьё 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 сырьё для изготовления макаронных изделий на сумму 4 500 000 руб. За квартал изготовлено и реализовано 100 000 упаковок продукции по 60 рублей. Реализована вся продукция.

Рассчитать сумму НДС к уплате в бюджет

10. Налогоплательщик Петров А.А., гражданин Украины, прибыл на территорию Российской Федерации 21 декабря 2013 года. Был принят на работу 10 января 2014 года. Убыл на территорию Украины 10 августа 2014 года. Рассчитать налогообложение Петрова А.А. за указанный период.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности
предприятия»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: Предпринимательство

Квалификация выпускника: Бакалавр

Форма обучения: очно-заочная

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН.....	6
4. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
6. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	11
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	13

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. №970

Дисциплина посвящена изучению вопросов теории и практики анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Дисциплина формирует общее представление о сущности, целях, направлениях, методах и организации экономического анализа, развивает ряд практических навыков и умений по применению технических способов аналитических исследований, по определению показателей прибыли и рентабельности, характеризующих эффективность хозяйственной деятельности предприятия.

Изучение дисциплины «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» ориентировано на получение обучающимися знаний об основах финансовых отношений и принципах функционирования финансовой системы РФ.

Место дисциплины в структуре образовательной программе

Дисциплина входит в учебный план по программе бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Учебная дисциплина «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» обеспечивает подготовку бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент.

Целью изучения дисциплины «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» является формирование у студента системы практических знаний и приобретение умений и навыков в области комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности, необходимой для профессиональной деятельности, и применять основные методы комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности для анализа активов, оборотного капитала, анализу прибыли и рентабельности, принятия решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений.

Задачами дисциплины «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» для достижения цели являются:

- обобщения, анализа и восприятия информации о деятельности хозяйствующего субъекта; использования нормативных правовых документов в профессиональной деятельности; выявления резервов развития финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов;
- логически верного, аргументированного и ясного письменного и устного формирования заключения о результатах анализа деятельности

хозяйствующего субъекта;

- осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для обоснования принимаемых экономических решений;

- подготовка исходных данных для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов для оценки эффективности, конкурентоспособности и рентабельности результатов деятельности в различных сферах;

- проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;

- проведение анализа материальных запасов, трудовых ресурсов, маржинального анализа, факторного анализа себестоимости, анализа объема производства и реализации продукции компании, анализа основных средств предприятия, анализ прибыли и рентабельности, финансовой устойчивости и ликвидности, деловой активности.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен использовать методы анализа денежных потоков и рисков для моделирования и решения стратегических задач, связанных с управлением корпоративными финансами и инвестиционным портфелем	ПК-2	ПК-2.2. Умеет аргументированно оценивать инвестиционные альтернативы компании, а также альтернативы, касающиеся источников финансирования; применять основные методы принятия управленческих решений в области корпоративных финансов	Нормы российского законодательства и практики в области текущего ведения комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия в Российской Федерации. Методы, методики и показатели анализа и оценки эффективности использования трудовых, финансовых и материальных ресурсов, управления затратами и финансовыми результатами организации, финансового состояния организации.	Осуществлять деятельность в сфере комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Применять методы, методики и показатели анализа и оценки эффективности использования трудовых, финансовых и материальных ресурсов, управления затратами и финансовыми результатами организации, финансового состояния организации, умением интерпретировать результаты анализа и давать рекомендации по улучшению деятельности организации.	Применять анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Владеть навыками расчета показателей анализа и оценки эффективности использования трудовых, финансовых и материальных ресурсов, управления затратами и финансовыми результатами организации, финансового состояния организации, умением интерпретировать результаты анализа и давать рекомендации по улучшению деятельности организации.	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Анализ в системе предпринимательской деятельности	2		2							22	Контрольные задания для практикума по решению задач /25
Тема 2. Анализ производства и реализации продукции.	2		2							22	Контрольные задания для практикума по решению задач /25
Тема 3. Анализ ресурсов предприятия	2		2							22	Контрольные задания для практикума по решению задач /25
Тема 4. Анализ финансовых результатов деятельности и финансового состояния предприятия	2			6						22	Контрольные задания для ситуационного практикума /25
Всего:	8		6	6						88	100
Контроль, час	36									Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	144										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	4										

4. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Анализ в системе предпринимательской деятельности

Понятие комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности в предпринимательстве. Основные положения комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности. Классификация видов анализа и их характеристика. Информационная база экономического анализа. И информационное обеспечение анализа в предпринимательской деятельности. Этапы проведения аналитической работы. Документальное оформление результатов анализа. Основные приемы и методы проведения комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности в предпринимательстве.

Тема 2. Анализ производства и реализации продукции в предпринимательской деятельности

Анализ объема производства и реализации продукции компании. Анализ ассортимента и качества продукции. Анализ конкурентоспособности продукции. Анализ ритмичности работы предприятия. Анализ резервов повышения объемов производства и реализации продукции.

Тема 3. Анализ ресурсов предприятия.

Понятие основных производственных фондов (основных средств) предприятия. Анализ обеспеченности основными производственными фондами. Анализ интенсивности и эффективности использования основных производственных фондов. Анализ материальных запасов и затрат по обслуживанию. Модель экономически обоснованного заказа (ЕОQ). Контроль движения материальных запасов. Анализ эффективности использования оборотных средств. Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами. Анализ использования фонда рабочего времени. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов. Анализ резервов повышения использования трудовых ресурсов.

Тема 4. Анализ финансовых результатов деятельности и финансового состояния предприятия.

Анализ показателей прибыли предприятия. Анализа показателей рентабельности компании. Факторный анализ рентабельности. Модель Дюпон, и ее факторный анализа Маржинальный анализ. Виды затрат. Допущения маржинального анализа. Маржинальная прибыль. Анализ расходов организации по обычным видам деятельности. Анализ полной себестоимости продукции и по элементам затрат. Анализ затрат на рубль продукции. Вертикальный и горизонтальный анализ баланса. Анализ ликвидность активов. Анализ ликвидности баланса. Анализ финансовой устойчивости компании. Модель обеспеченности запасов источниками их финансирования.

5. 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 приступить 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 взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

При организации внеаудиторной самостоятельной работы по данной дисциплине преподаватель может использовать следующие ее формы:

- решение обучающимися самостоятельных задач обычной сложности, направленных на закрепление знаний и умений;
- выполнение индивидуальных заданий повышенной сложности,

направленных на развитие у обучающихся научного мышления и инициативы;

- подбор иллюстративного и описательного материала по отдельным разделам курса в сети Интернет.

Для поиска рекомендованной литературы в библиотеке используются алфавитный и систематический каталоги. Изучая материал по учебнику, следует переходить к следующему вопросу только после правильного уяснения предыдущего, описывая на бумаге все выкладки и вычисления (в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного изучения). Особое внимание следует обратить на определение основных понятий курса. Обучающемуся рекомендуется разбирать примеры, которые поясняют основные определения, и уметь строить аналогичные примеры самостоятельно. Нужно добиваться точного представления о предмете темы.

При самостоятельном изучении литературы обучающемуся рекомендуется применять *два вида чтения*: первичное и вторичное. Первичное - это внимательное, неторопливое чтение, при котором необходимо остановиться на материале, который показался наиболее трудным. Задача вторичного чтения - полное усвоение смысла прочитанного. Самостоятельная работа с учебниками и книгами (а также самостоятельное теоретическое исследование проблем, обозначенных преподавателем на лекциях) – это важнейшее условие формирования у обучающегося научного способа познания.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Анализ в системе предпринимательской деятельности</i>	Роль анализа в системе управления организацией. Функции экономического анализа Информационное обеспечение анализа. Классификация информации Этапы проведения аналитической работы Основные методы и этапы факторного анализа. Преобразование детерминированных факторных моделей	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к практикуму по решению задач
<i>Тема 2. Анализ производства и реализации продукции.</i>	Анализ резервов повышения объемов производства и реализации продукции.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к	Подготовка к практикуму по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
		практикуму, подготовка отчета по практикуму	
<i>Тема 3. Анализ ресурсов предприятия.</i>	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 с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet подготовка к практикуму по решению задач	Подготовка к практикуму по решению задач
<i>Тема 4. Анализ финансовых результатов деятельности и финансового состояния предприятия</i>	Факторный анализ рентабельности. Модель Дюпон, и ее факторный анализа Факторный анализ себестоимости отдельных изделий. Анализ отдельных статей затрат. Определение резервов снижения себестоимости продукции.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к ситуационному практикуму

6. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Сердюк, В. Н. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие : [16+] / В. Н. Сердюк ; Донецкий национальный университет. – Донецк : Донецкий национальный университет, 2023. – 383 с. : ил., схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/>

Дополнительная литература:

1. Косолапова, М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 247 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/>

2. Свердлина, Е. Б. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : практикум для студентов экономического факультета : [16+] / Е. Б. Свердлина, Н. Б. Сайбитина ; Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского. – Омск : Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского (ОмГУ), 2022. – 167 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=695352>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети

«Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Вопросы экономики	http://www.vopreco.ru/
2.	Экономика и управление на предприятии: научно-образовательный портал	http://www.eup.ru/
3.	Экономика современного предприятия: информационный экономический портал	http://www.esp-izdat.ru/
4.	Экономика предприятия	http://www.ecanomika.ru/
5.	Экономический анализ: теория и практика	http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение;

<https://loginom.ru/platform/pricing>)

- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

• Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

• Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

• Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

• Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.

• Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1	Практикум по решению задач-	Отчет по практикуму «25-10» – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы. «8» – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы. «6» – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы; имеются ошибки в расчетах; необходимые выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы. «4» – обучающийся подготовил работу

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
		несамостоятельно или не завершил в срок, требуемые формулы не найдены или не поняты, выводы и ответы на вопросы отсутствуют.
2	Ситуационный практикум	«25-10» – ответы развернутые, на все сформулированные вопросы, даны исчерпывающие ответы. «8» – развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов. «6» – доклад содержит только часть ответов на сформулированные вопросы. «4» – доклад не содержит ответов на сформулированные вопросы.

Типовые задания для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

Типовые задания к практикуму.

Тема 1. Анализ в системе предпринимательской деятельности

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 равными частями и процентами в размере 12 % годовых на остаток суммы в начале года. Выплата тела долга и процентов в конце года.

- Производство планировали разместить на арендованных площадях. Договор на год с последующей пролонгацией. Оплата ежеквартально в начале квартала.

- Для организации производства в январе закупили:
- Производственное оборудование на сумму 12 млн. руб. (ср. службы 6 лет)

- Транспорт на сумму 8 млн. руб. (срок службы 5 лет)

- Офисное оборудование на сумму – 1млн. руб. (срок службы 4 года)

- В 2016 году компания успешно функционировала. Данные о её операционной деятельности:

- Объем реализации за 2016 год -250 млн. руб. Вся произведенная продукция была распродана. По условию оплаты, отсрочка предоставлялась на 15 дней, и на 30.12. 2016 дебиторская задолженность составила 10 млн. руб.

- Для производства этой продукции закупила сырья на сумму 180 млн. руб. закупки включали создание запаса в размере 20% от годового объема (т.е примерно 72 дня) На конец года задолженность поставщика составляла 15 млн. руб.

- ФОТ: 35 млн.руб. из них 30 млн. руб. – оплата производственных рабочих, к концу года задолженности по заработной плате не было

- Затраты на аренду помещения 6 млн. руб. в год

- Коммунальные платежи: оплачено 1,2 млн. руб. На конец года задолженность перед коммунальщиками составляла 200 тыс.руб.

Сформировать Отчет о финансовых результатах, Баланс, Отчет о движении денежных средств за 2016 год. Показать связь этих видов отчетности

Задание 5 Рассчитайте влияние трудовых факторов на изменение выручки от продаж, методом абсолютных разниц и цепных подстановок. Сравните полученные результаты. Укажите тип полученной модели. Сделайте вывод по полученным данным

Таблица 1-Исходная информация для проведения факторного анализа

Показатель	Бизнес-план	Отчет	Отклонения (+;-)
Выручка от продаж, тыс. руб	136 710	125 280	
Среднегодовая численность рабочих, чел.	600	580	
Количество отработанных дней в среднем за год одним рабочим, дни	245	240	
Среднедневная выработка продукции одним рабочим, руб.	930	900	

Задание 6 В таблице дана динамика прибыли. Составьте прогноз развития исследуемого явления на два года, постройте 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 ₀	t ₁	абсол. (-, +)	относ., %
Объем продаж, шт.	520	450		
Цена изделия, руб.	90	120		
Себестоимость изделия, руб.	70	80		
Прибыль от реализации, руб.				

Практикум по решению задач № 2

Тема 2. Анализ производства и реализации продукции.

Задание 8 На основании указанных ниже данных рассчитайте:

- базисный и цепные темпы роста объема производства продукции,
- среднегодовой темп роста продукции,
- среднегодовой объем производства,

Задание 9 Постройте график динамики производства продукции.

Период	20X1	20X2	20X3	20X4	20X5
Объем производства продукции, т.	1500	1760	2150	2530	2850

Задание 10 Используя данные таблицы, рассчитайте выручку от реализации продукции, приведите показатель выручки в сопоставимый вид по цене и определить абсолютный и относительный прирост этого показателя.

Показатель	Базисный год	Отчетный год
Объем производства, шт	6300	7200
Цена, руб	30	40
Выручка, млн. руб		

Практикум по решению задач 3

Тема 3. Анализ ресурсов предприятия

Задание 11 Определите показатель фондоотдачи, если известно, что в истекшем периоде произведено 50 000 единиц продукции, себестоимость одного изделия – 100 руб., стоимость основных фондов предприятия равна 2,5 млн. руб.

Задание 12 На основании данных таблицы определить абсолютное и относительное изменение показателей и провести анализ фондоотдачи действующего оборудования методом цепных подстановок на основании модели:

$$FO_{\partial} = \frac{D * K_{cm} * П * ЧВ}{Ц},$$

где FO_m – фондоотдача машин и оборудования;
 D – количество отработанных дней в периоде;
 K_{cm} – 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 (D), дни	305	300
Коэффициент сменности (K_{cm})	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	Поступило в отчетном году	Выбыло в отчетном году	Наличие на конец	Наличие на 1 января следующего

года	всего	в том числе новых основных средств	всего	в том числе ликвидировано	года	года по остаточной стоимости
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			

Фондорентабельность			
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:

$$M_e = \frac{MP}{ВП} = \frac{M_c + M_m + M_{n.ф} + M_{np}}{ВП},$$

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_{np} – 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:

$$\Pi_{np} = B - C - KP - UP,$$

где: Π_{np} – прибыль от продаж;

B – выручка от реализации продукции;

C – себестоимость реализованной продукции;

KP – коммерческих расходы;

UP – управленческие расходы.

Сформулировать выводы.

Показатели, тыс. руб.	Базисный год	Отчетный год
Выручка	604	687
Себестоимость	374	427
Коммерческие расходы	53	42
Управленческие расходы	79	59

Типовой ситуационный практикум:

К теме 3. Анализ ресурсов предприятия

По данным таблицы требуется:

- определить количество материалов, необходимых для производства запланированного объема продукции;
- определить количество материалов, которое следует закупить в течение планируемого периода;
- рассчитать в таблице бюджет потребности в материалах;
- составить аналитическое заключение по итогам расчетов.

Потребность в материалах по видам продукции, кг

Материал	Изделие А		Изделие Б		Остаток материала на конец периода, кг (Мк)	Потребность в материале (М)
	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:

$$M = H * VB + M_k,$$

где: *H* – норма расхода материалов на единицу продукции, кг.;

VB – объем производства в натуральном выражении;

M_к – запас материалов на конец периода, кг.

Бюджет потребности в материалах

Материал	Потребность в материале, кг (М)*	Запас материала на начало периода, кг (Мн)	Объем закупок, кг	Цена за 1 кг, руб.	Стоимость всего объема закупок, тыс. руб	Выполнение 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:

$$З = М - М_n,$$

где: З – объем закупок, кг,

М_н – запас материалов на начало периода, кг.

Стоимость всего объема закупок определяется по формуле:

$$С = З \times Ц,$$

где: З – объем закупок, руб.,

Ц – цена материала, руб.

Задание 17 На основании данных таблицы проанализировать квалификационный уровень рабочих организации с помощью модели:

$$K_{yp} = \frac{\sum K \times T_p}{\sum K}$$

где: K_{yp} – квалификационный уровень рабочих;

K – количество рабочих;

T_p – тарифный разряд рабочих.

и определить отсутствующие в таблице показатели. Сформулировать выводы.

Практикум по решению задач 4

Тема 4. Анализ результатов деятельности организации и финансового состояния предприятия

Задание 18 Определите оптимальный объем продаж, если цена изделия 5 тыс. руб., а переменные затраты составляют 3 тыс. руб. на единицу. Зависимость объема производства и постоянных затрат характеризуется следующими данными.

Исходные данные

Объем производства, шт.	Постоянные затраты, тыс. руб.	Точка безубыточности, шт.	МД, руб.	Прибыль, руб.
0 – 5000	10 000			
5001 – 10 000	15 000			
10 001 – 15 000	20 000			
15 001 – 20 000	25 000			
20 001 – 25 000	35 000			

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов -90 и более (отлично) – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. -70 и более (хорошо)– ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Ход решения задачи правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. -50 и более (удовлетворительно)– ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена частично. -Менее 50 (неудовлетворительно)– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задача не решена

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа.

1. Основные этапы анализа хозяйственно экономических показателей деятельности предприятия.

2. Традиционные способы обработки информации в экономическом

анализе.

3. Способ цепной подстановки в факторном анализе.
4. Способ абсолютных разниц в факторном анализе.
5. Показатели использования трудовых ресурсов в компании.
6. Приемы с способы анализа объемов производства и реализации продукции..
7. Анализ использования основных производственных фондов.
8. Анализ использования производственной мощности предприятия.
9. Показатели использования материальных ресурсов.
10. Анализ полной себестоимости продукции.
11. Этапы проведения анализа. Методы оценки экономического состояния организации.
12. Анализ результатов хозяйственной деятельности предприятия.
13. Графический и алгебраический способ определения точки безубыточности.
14. Анализ внешней среды предприятия.
15. Анализ качества и конкурентоспособности продукции.
16. Анализ объемов производства и качества продукции.
17. Анализ основных производственных фондов предприятия.
18. Анализ материальных ресурсов
19. Анализ движения трудовых ресурсов. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов
20. Анализ себестоимости продукции.
21. Анализ удельной себестоимости продукции
22. Анализ эффективности капиталовложений.
23. Методика и порядок проведения анализа предприятия.
24. Контроль движения материальных запасов.
25. Анализ эффективности использования оборотных средств.

Задания 2 типа.

1. Согласны ли вы с утверждением, что анализ в системе управления является связующим звеном с управляющей системой и управляемой. Обоснуйте ответ?
2. Как вы считаете при анализе прибыли от реализации продукции какой необходимо применить факторный анализ детерминированный или стохастический?
3. Верно ли что, стохастический факторный анализ представляет собой анализ, при котором связь результата с фактором носит вероятностный характер?
4. Согласны ли вы с утверждением, что в честная методика конкретизируют общую относительно определенных отраслей экономики? Приведите примеры.
5. Верно ли утверждение, что методика экономического анализа основывается на диалектическом подходе?
6. Согласны ли вы с утверждением что существует две методики

экономического анализа? Перечислите их?

7. Верно ли утверждение что увеличение валовой продукции приведет к увеличению фондоотдачи?

8. Согласны ли вы с утверждением что увлечение производительности труда приведет к снижению фондоотдачи. Поясните ответ.

9. Согласны ли вы с утверждением что коэффициент износа и годности в сумме равны единицу? Поясните ответ.)

10. Верно ли утверждение, что увеличение коэффициента износа, положительно сказывается на производстве продукции и положительно характеризует предприятие?

11. В текущем году темп ввода новых основных средств на предприятии превысил темп выбытия изношенных основных средств. Как это отразится на коэффициенте износа и годности основных средств?

12. Компания закупила новое оборудование, в результате объем произведенной продукции в стоимостном выражении увеличился на 8% при увеличении среднегодовой стоимости основных средств на 16%. Как изменилась фондоотдача на предприятии? Оправдана ли замена оборудования?

13. Согласны ли вы с утверждением, что Материалоотдача и материалоёмкость взаимосвязаны между собой? Поясните ответ.

14. Согласны ли вы, что материальные ресурсы это часть оборотных активов предприятия?

15. Верно ли утверждение, что увлечение себестоимости приведет к увеличению прибыли. Поясните это на примере модели прибыли от реализации продукции.

16. Верно ли утверждение, что косвенные затраты на единицу продукцию носят постоянный характер?

17. Верно ли утверждение что прибыль в точке безубыточности равняется постоянным затратам?

18. Согласны ли вы, что преодолевая точку безубыточности предприятие получает прибыль в размере удельного маржинального дохода.

19. Согласны ли вы что в точке безубыточности маржинальная прибыль равняется затратам переменным? Поясните ответ на примере.

20. Производительность труда на предприятии за исследуемый период повысилась на 5 % по сравнению с плановым показателем, средняя заработная плата увеличилась на 3,9 %. Экономия или перерасход планового фонда заработной платы имел место в текущем периоде?

21. Верно ли утверждение, что на фонд рабочего времени влияют численность рабочих, количество отработанных дней одним рабочим и продолжительность смены?

22. Объем произведенной продукции предприятия в текущем периоде увеличился на 20%, при этом затраты трудовых ресурсов увеличились на 15 %. Как изменилась производительность труда и трудоемкость производства продукции на предприятии?

23. Согласны ли вы с утверждением что увеличение прибыли приведет к

увеличению рентабельности? Поясните ответ на примере рентабельности активов

24. Как вы считаете влияет ли цена изменение рентабельности предприятия? Поясните ответ.

25. Верно ли утверждение что вся чистая прибыль публичной компании в обязательном порядке идет на выплату дивидендов?

Задания 3 типа.

Задание 1.

Используя данные таблицы, рассчитайте объем производства отчетного периода в ценах базисного года и рассчитайте темпы прироста.

Изделие	Прошлый год			Отчетный год			Объем производства отчетного периода в ценах базисного периода		
	К-во, шт.	Цена, руб.	Сумма, Тys.р.	К-во, шт.	Цена, руб.	Сумма, тыс.р.	К-во, шт.	Цена, руб.	Сумма, тыс.р.
А	110	10		150	16				
Б	130	12		180	18				
С	160	14		240	20				
Итого	-	-		-	-		-	-	

Задание 2.

Используя приведенные данные, нейтрализуйте влияние структурного фактора и определите темп прироста производства продукции без учета его влияния. Постройте диаграммы структуры продукции.

Вид продукции	Цена за единицу тыс.руб.	Объем производства в шт.		Удельный вес	
		20x1г	20x2г	20x1г	20x2г
iPhone	25	12000	13000		
Samsung	22	6000	10000		
Итого	-				

Задание 3.

На основании данных, приведенных в таблице, провести анализ состояния и движения основных средств:

Исходные данные для задачи

Наличие на начало года	Поступило в отчетном году		Выбыло в отчетном году		Наличие на конец года	Наличие на 1 января следующего года по остаточной стоимости
	всего	в том числе новых основных средств	всего	в том числе ликвидировано		
10 580	3360	2 500	2 230	180		8880

Определить:

- коэффициент поступления;
- коэффициент обновления;

- коэффициент выбытия;
- коэффициент износа;
- коэффициент годности.

На основании проведенного коэффициентного анализа сформулировать выводы и полученные данные свести в таблицу.

Показатели состояния и движения основных средств

Показатель	Значение		
	базисный год	отчетный год	абсолютное изменение
Коэффициент поступления			
Коэффициент обновления			
Коэффициент выбытия			
Коэффициент износа			
Коэффициент годности			

Задание 4.

На основании исходных данных, приведенных в таблице определить показатели эффективности использования основных фондов, абсолютное изменение показателей и темп их роста. Сформулировать выводы.

Исходные данные для задачи

Показатели	Базисный год	Отчетный год
1.Объем выпуска продукции, тыс. руб.	58 000	64 000
2.Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	36 000	42 000
3.Среднесписочная численность персонала, чел.	1 800	1 650
4.Прибыль от реализации продукции	14000	16000

Показатели состояния и движения основных средств

Показатель	Значение		
	базисный год	отчетный год	абсолютное изменение
Фондоотдача			
Фондоемкость			
Фондорентабельность			
Фондовооруженность			

Задание 5.

На основании данных таблицы 7.5 провести анализ себестоимости продукции, используя модель $y=(a*b)+c$. По результатам анализа сделайте обоснованные выводы.

Исходные данные

Прямые расходы на заработную плату	Базисный год	Отчетный год	Отклонение
Объём производства, ус.ед.	80000	87000	
Переменные затраты, тыс.руб.	960	1305	
Постоянные затраты, тыс.руб.	450	530	
Полная себестоимость	1410	1835	

Задание 6.

На основе таблицы с исходной информацией выберите структуру производства и реализации продукции с целью получения наибольшей суммы маржинального дохода и прибыли. Расчеты обобщить в таблице. Постоянные затраты в расчете на год для обоих вариантов составляют 70 тыс. руб. Выручка от реализации для первого варианта 260 тыс. руб., а для второго – 280 тыс. руб.

Исходная информация

Изделия	Цена, руб.	Перем. расходы на единицу, руб.	Структура продаж, %	
			Вариант 1	Вариант 2
А	8	5	30	55
Б	12	7	20	35
В	20	14	50	0
Г	16	8	0	10

Задание 7.

Определите оптимальный объем продаж, если цена изделия 5 тыс. руб., а переменные затраты составляют 3 тыс. руб. на единицу. Зависимость объема производства и постоянных затрат характеризуется следующими данными.

Исходные данные

Объем производства, шт.	Постоянные затраты, тыс. руб.	Точка безубыточности, шт.	МД, руб.	Прибыль, руб.
0 – 5000	10 000			
5001 – 10 000	15 000			
10 001 – 15 000	20 000			
15 001 – 20 000	25 000			
20 001 – 25 000	35 000			

Задание 8.

Определите критический и фактический объемы продаж, зону безопасности, сумму маржинального дохода и прибыли. Как изменится критический объем продаж и сумма прибыли, если за счет повышения качества данного вида продукции переменные затраты возрастут на 2%, а цена – на 5%? Расчеты обобщить в таблице.

Расчет критического объема продаж и суммы прибыли

Показатели	20X2	20X3	Изменения (+, -)
1	2	3	4
Исходные данные			
1.Цена изделия, руб.			
2.Переменные затраты на ед., руб.	7000		
3.Затраты постоянные, тыс. руб.			
4.Объем продаж, шт.	500		
Расчетные данные			
5.Фактический объем продаж, тыс. руб.			
6.Маржинальный доход, тыс. руб.			
7.Удельный маржинальный доход			
8.Критический объем продаж, тыс. руб.			
9.Зона безопасности, тыс. руб.			
10. Прибыль, тыс.руб.			

Задание 9.

ОАО «Грант» производит продукт с переменными затратами в 7д.е. на единицу продукции. Рассчитайте цену продажи единицы продукта, если постоянные затраты равны 63.000д.е. в год, а компания хочет достичь безубыточности при объеме продаж в 12.000единиц.

Задание 10.

ООО «РАВ» производит и продает продукт, переменные затраты на который составляют 30 д.е. и который продается за 40 д.е. Предусмотренные бюджетом затраты составляют 70.000 д.е., о предусмотренный бюджетом объем продаж 8.000 единиц. Рассчитайте точку безубыточности и предел безопасности.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Клиентоориентированность»**

**Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очно-заочная**

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	13
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	15

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Клиентоориентированность» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 *Менеджмент*, утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12.08.2020 N970.

Дисциплина «Клиентоориентированность» направлена на формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков клиентоориентированного подхода управления организацией и обслуживания клиентов. Целью дисциплины является развитие маркетингового мышления необходимого для эффективной работы менеджера с клиентами и получения навыков применения маркетинговых инструментов и методов, подходов для выработки и реализации стратегических решений любого уровня.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1 учебного плана по программе подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Дисциплина изучается на 3 курсе во 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины заключается в: формировании профессиональных знаний и компетенций в области теории и практики клиентоориентированного подхода в управлении.

Задачи изучения дисциплины:

- развитие маркетингового мышления, понимание конъюнктуры рынка клиента;
- ознакомление с основными подходами и инструментами в области клиентоориентированного сервиса и приобретение практических навыков работы с трудными клиентами;
- изучение и приобретение практических навыков в области управления клиентоориентированных услуг, умение применять маркетинговые методы управления в различных рыночных ситуациях;
- формирование способности ставить четкие маркетинговые цели и задачи на разных уровнях клиентоориентированности.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия	ОПК-3	ОПК-3.3. Использует современные социально-психологические технологии и методы психологического воздействия на субъектов хозяйственной деятельности с целью принятия обоснованных организационно-управленческих решений	понятие клиентоориентированности, принципы клиентского сервиса и формирования лояльности клиентов	применять модели оптимизации удержания клиентов, взаимодействие с клиентами на основе выявления потребностей и устранения сомнений; уметь работать с рекламациями	деятельности по привлечению и удержанию клиентов, взаимодействия с клиентами с использованием современных информационных технологий в клиентоориентированных услугах	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Введение в дисциплину клиентоориентированность	1			1						9	Отчет по ситуационному практикуму/ 7
Тема 2. Клиентоориентированный подход как основа организации обслуживания клиентов..		1								9	Отчет по ситуационному практикуму/ 7 Доклад-презентация/ 7
Тема 3. Клиентоориентированный маркетинг.	1			1						9	Отчет по ситуационному практикуму/ 7 Доклад-презентация/ 7
Тема 4. Работа с рекламациями. Использование жалоб и рекламаций в интересах развития компании.		1								9	Отчет по ситуационному практикуму/ 7 Доклад-презентация/ 8 Тест №1/ 10.
Тема 5. Клиентский сервис и клиентоориентированный персонал	1			1						8	Отчет по ситуационному практикуму/ 7 Доклад-презентация/ 7.
Тема 6. Формирование лояльности на основе клиентоориентированности		1								8	Отчет по ситуационному практикуму/ 7 Доклад-презентация/ 7
Тема 7. Эффект клиентоориентированности	1			2						8	Отчет по ситуационному практикуму/ 6 Доклад-презентация/ 6
Всего:	4	3		5						60	100
Контроль, час											Зачет
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Введение в дисциплину клиентоориентированность.

Экономика XXI века: тенденции развития экономики и рынка услуг. Тенденции изменения жизненных форматов потребления в постиндустриальном обществе. Клиентоориентированность как философия бизнеса. Понятие клиентоориентированности. Основы клиентоориентированного сервиса. Принципы современного сервиса. Когда нужна клиентоориентированность?

Тема 2. Клиентоориентированный подход как основа организации обслуживания клиентов.

Роль клиентоориентированного подхода в управлении. Ценность, получаемая клиентом и компанией от использования клиентоориентированного подхода. Уровни предложения услуг компании (основной, ожидаемый, расширенный, потенциальный). Модель дополнительных услуг компании. Лестница лояльности клиентов. Участие бренда в образовании ценности.

Тема 3. Клиентоориентированный маркетинг.

Вектор современного развития маркетинга: предпосылки возникновения клиентинга. Концепция совершенствования товара. Концепция интенсификации коммерческих усилий. «Трансакционный маркетинг» и «маркетинг взаимоотношений». Ранжирование клиентов по уровню прибыльности. Экономика привлечения клиентов. Ретаргетинг клиентов. Экономика удержания клиентов и модели оптимизации удержания клиентов.

Тема 4. Работа с рекламациями. Использование жалоб и рекламаций в интересах развития компании.

Принципы клиентоориентированного подхода. Возражения и конфликты с клиентами. Жалоба как подарок. Важность профессиональной работы с жалобами. Классификация жалоб и особенности работы с каждым типом. Принципы организации взаимодействия с клиентом, как выяснить суть претензии. Особенности работы с трудными клиентами.

Тема 5. Клиентский сервис и клиентоориентированный персонал.

Достижение клиентоориентированности. Проблемы при работе с данными в рамках клиентоориентированного подхода. Прицельный маркетинг: ответ на потребности клиентов в режиме реального времени. Ретаргетинг клиентов для нацеливания на конкретные действия.

Развитие аттракт-функции. Составляющие успеха клиентоориентированной стратегии.

Тема 6. Формирование лояльности на основе клиентоориентированности.

Понятие клиентоориентированности и лояльности клиентов. Формирование программ лояльности. Определение целей и задач программ лояльности. Экономическая целесообразность программы лояльности. Выбор инструмента программы лояльности.

Тема 7. Эффект клиентоориентированности.

Выгоды от клиентоориентированного подхода. Умение выявить потребности клиента и эффективно их удовлетворить. Лестница ожиданий клиента. Поведенческая и воспринимаемая лояльность.

5. 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 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 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 приступить 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, 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 материал, 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.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Введение в дисциплину клиентоориентированность.</i>	Конъюнктура рынка. Социально-экономическая сущность маркетинга. Роль маркетинга в экономическом развитии страны. Принципы современного сервиса. Когда нужна клиентоориентированность	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет по ситуационному практикуму/ 7
<i>Тема 2. Клиентоориентированный подход как основа организации обслуживания клиентов.</i>	Модель дополнительных услуг компании. Лестница лояльности клиентов. Участие бренда в образовании ценности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по ситуационному практикуму подготовка презентации и защита доклада	Отчет по ситуационному практикуму Доклад-презентация
<i>Тема 3. Клиентоориентированный маркетинг.</i>	Экономика привлечения клиентов. Ретаргетинг клиентов. Экономика удержания клиентов и модели оптимизации удержания клиентов.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка презентации, защита доклада, Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет по ситуационному практикуму Доклад-презентация
<i>Тема 4. Работа с рекламациями. Использование жалоб и рекламаций в интересах развития компании.</i>	Стратегии позиционирования. Ошибки позиционирования. Классификация жалоб и особенности работы с каждым типом.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по ситуационному практикуму Подготовка доклада-презентации Подготовка к тесту	Отчет по ситуационному практикуму Доклад-презентация Тест №1
<i>Тема 5. Клиентский сервис и клиентоориентированный персонал</i>	Управление взаимоотношениями с клиентами. Тенденции и перспективы развития Contact центров.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка	Отчет по ситуационному практикуму Доклад-презентация.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
		отчета по ситуационному практикуму Подготовка доклада презентации	
Тема 6. Формирование лояльности на основе клиентоориентированности	Выявление и способы преодоления барьеров между клиентом и фирмой.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по ситуационному практикуму Подготовка доклада-презентации	Отчет по ситуационному практикуму Доклад-презентация
Тема 7. Эффект клиентоориентированности	Развитие аттракт-функции. Составляющие успеха клиентоориентированной стратегии. Разработка фирменной системы показателей модели успешного контакта.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада-презентации Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет по ситуационному практикуму/ Доклад-презентация

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Мазурин, Д. Одиссея российского топ-менеджера : как сделать бизнес сильнее в эпоху кризиса : практическое пособие : [16+] / Д. Мазурин. – Москва : Альпина ПРО, 2023. – 140 с. : ил. – Режим доступа: _____ по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=707763>

Дополнительная литература:

1. Депутатова, Е. Ю. Методика оценки поведения потребителей в розничной торговле : учебное пособие : [16+] / Е. Ю. Депутатова, А. О. Зверева, С. Б. Ильяшенко. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 218 с. : ил., табл. – Режим доступа: _____ по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720363>
2. Управление клиентоориентированной компанией : основные теоретические и методологические подходы к исследованию / М. М. Смирнова, В. А. Ребязина, О. В. Гулакова, О. А. Кусраева ; под науч. ред. В. А. Ребязиной, М. М. Смирновой. – Москва : Издательский дом

Высшей школы экономики, 2023. – 281 с. : табл. – (Монографии ВШЭ: социально-экономические науки). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=708007>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины

№	Наименование ресурса	Ссылка
1	Сайт Системы межрегиональных маркетинговых центров.	www.marketcenter.ru
2	Сайт посвящен проблемам маркетинга и рекламы.	www.sostav.ru
3	Сайт «Корпоративный менеджмент» (публикации журналов «Маркетинг в России и за рубежом», «Практический маркетинг».	www.cfin.ru
4	Сайт «Энциклопедия маркетинга»	www.marketing.spb.ru
5	Сайт электронного журнала по маркетингу.	www.4p.ru
6	Сайт издательской группы «Дело и сервис».	www.dis.ru
7	Сайт «Наука о рекламе».	www.advertology.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное

обеспечение);

- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)

- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)

- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)

- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)

- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)

- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.

- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

7.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ/оценочное средство	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тестовые задания	10-8 – получают обучающиеся, справившиеся с работой на 100 – 90 %; 7-4 – ставится в том случае, если верные ответы

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ/оценочное средство	Шкала и критерии оценки, балл
		составляют 80 % от общего количества; 3-1 – соответствует работа, содержащая 50 – 70 % правильных ответов.
2.	Ситуационный практикум	6/7 - 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 4-5 - 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 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- обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, требуемые формулы не найдены или не поняты, выводы и ответы на вопросы отсутствуют
3.	Доклад –презентация	6/7/8 – 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. 5-7 – 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 4-6 – 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

***Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые
для проведения текущего контроля успеваемости***

Примерный тест

Тест для менеджера по продажам, оценка клиентоориентированности, аналитических способностей

Тест для менеджера по продажам нужен для оценки общего уровня знаний и понимания специфики сферы продаж. Показывает клиентоориентированность кандидата, модель успеха, навыки аналитической работы, знание основ стратегии, умение управлять сложными ситуациями и т.д.

Данный тест прост и универсален в проведении тестирования. Помогает провести первичную оценку кандидата при приеме на работу. Данным тестом можно дополнить анкету кандидата. Тесты для менеджеров по продажам с ответами довольно просты в применении и интерпретации результатов.

Ф. И. О.

Отметьте в каждом утверждении те пункты, которые, на Ваш взгляд, наиболее соответствуют портрету идеального менеджера по продажам.

1. Сочетание каких трех качеств менеджера по продажам важны для клиента на начальном этапе взаимодействия?

А. Профильное образование, доскональное знание всех тонкостей продукта, привлекательный внешний вид.

В. Заинтересованность проблемами клиента, компетентность, точность.

С. Стратегическое мышление, энтузиазм, смелость.

2. Основная задача из сферы деятельности менеджера по продажам:

А. Аналитика.

В. Общение с клиентом.

С. Продажи.

3. Отметьте общие черты между предпринимателем и менеджером по продажам:

А. Менеджер по продажам воспринимает свой рынок сбыта так же, как предприниматель свою фирму.

В. Стремление добиваться максимальной прибыли, используя свои умения, знания и навыки, учитывая перспективу.

С. Менеджер по продажам несет такие же риски, как и предприниматель.

4. Какие три составляющие играют для менеджера по продажам решающую роль для анализа ситуации на рынке?

А. Клиент, продавец, продукт/товар.

В. Структура сегмента рынка, оценка ситуации в нем с учетом продаваемого продукта, определение регионального сегмента с географической точки зрения.

С. Цены на нефть, политическая ситуация, сезонность.

5. Необходимое условие для продажи нового продукта/услуги:

А. Харизматичность менеджера по продажам.

В. Давно сложившиеся отношения с клиентом.

С. Высокая осведомленность менеджера по продажам о сложившихся на рынке условиях и о новом товаре.

6. Цель первого телефонного разговора с потенциальным клиентом:

А. Продажа.

В. Создание благоприятного впечатления о себе и своей компании.

С. Достижение договоренности о дальнейшем взаимодействии.

7. Почему в процессе телефонного разговора с клиентом предпочтительнее форма глаголов настоящего времени, например «Вы довольны нашей последней поставкой?» (вместо – «Вы были довольны нашей последней поставкой?»)?

А. Так рекомендуют психологи.

В. Форма настоящего времени сообщает собеседнику, что он является клиентом, а не был им в прошлом или станет в будущем.

С. Так проще формулировать вопросы при разговоре с клиентом.

8. Какие преимущества получает менеджер по продажам, если первым в компании-клиенте отвечает секретарь и затем соединяет по телефону с нужным человеком?

А. Можно преподнести свое предложение в наиболее выгодном свете.

В. Можно познакомиться с девушкой.

С. Можно собрать дополнительную информацию о потенциальном клиенте.

Д. Нет преимуществ.

9. Отправляясь на первую встречу с потенциальным клиентом и не обладая информацией о традициях данной фирмы относительно служебной одежды сотрудников и их внешнего вида, менеджер по продажам должен одеться:

А. В дорогой костюм в классическом стиле и использовать броские аксессуары для того, чтобы наверняка запомниться партнерам и произвести впечатление представителя богатой компании.

В. В джинсы и джемпер темных тонов, чтобы казаться проще, даже если окажется, что в той компании принят строгий dress-code.

С. В не слишком новый, но опрятный и выглаженный костюм в классическом стиле.

10. Наиболее сильным конкурентом можно считать компанию, которая демонстрирует преимущество по двум факторам:

А. Соотношение цены и качества предоставляемых товаров.

В. Соотношение цены и количества продаваемых услуг и товаров.

С. Соотношение лояльности клиентов и роста прибыли.

11. Позитивная роль конкуренции заключается в:

А. Регуляции динамики цен.

В. Стимуляции к развитию сервиса.

С. Создании атмосферы гонки.

12. Выгодная цена не всегда является для клиента основным критерием в процессе принятия решения о сделке, потому что:

- А. Клиент не умеет считать свои деньги.
- В. Запрос клиента предполагает удовлетворение иной выгоды, нежели экономия средств.
- С. Клиент пытается манипулировать.
- Д. Клиенту важно, чтобы обслуживание было также хорошо, как и предлагаемая цена.

13. Наиболее удачным ответом менеджера по продажам в ситуации, когда клиент указывает ему на преимущества конкурента, будет:

- А. Вы не правы, и я сейчас расскажу Вам, в чем именно.
- В. Давайте обсудим все преимущества наших конкурентов.
- С. Да, у наших коллег есть свои преимущества, а у нас – свои. Давайте поговорим о наших.
- Д. Безусловно, компания о которой Вы говорите, предоставляет качественные услуги и товары. Но наши преимущества заключаются в том, что...»

14. Какие свои психологические ресурсы менеджер по продажам должен задействовать в процессе работы с возражениями?

- А. Терпение.
- В. Напористость.
- С. Красноречие.

15. Каким будет наиболее профессиональный ответ менеджера по продажам на возражение клиента: «Ваши цены слишком высоки для нас»?

- А. Да, у нас дорого.
- В. Да, Вы правы, наши цены довольно высоки, причем это напрямую связано с высоким качеством нашей продукции.
- С. Ну что Вы, разве это дорого? Вы посмотрите на цены у наших конкурентов!

16. Ключевой клиент – это:

- А. Такой, который благодаря соответствующим закупкам обеспечивает фирме и менеджеру по продажам выполнение значительной части плановых показателей объема продаж.
- В. Представители крупных предприятий.
- С. Партнеры, сотрудничающие с фирмой и непосредственно с менеджером по продажам не менее полутора лет.

17. Какие качества должен обнаружить менеджер по продажам при поступлении рекламации?

- А. Умение парировать агрессивные высказывания.
- В. Сострадание и совестливость.
- С. Невозмутимость и понимание состояния клиента.

18. Работа по возвращению клиентов – это:

А. Умение выяснить у бывшего или неактивного клиента мотивы его ухода/снижения активности.

В. Умение приносить извинения за некачественную работу компании.

С. Умение объяснить клиенту, что уход/снижение активности является его стратегической ошибкой.

19. Задачи менеджера по продажам на многопрофильной выставке:

А. Продавать как можно больше.

В. Устанавливать новые связи и заключать предварительные договоренности.

С. Продвигать свою компанию и ее продукцию.

Типовые задания к ситуационному практикуму

Кейс на клиентоориентированность (для оценки менеджеров по продажам)

Кейс для оценки клиентоориентированности менеджеров по продажам практически любых товаров B2B и B2C, как личных, так и телефонных продаж. Например, бытовой техники, промышленного оборудования, материалов и прочего. Подходит для оценки кандидатов на работу и действующих сотрудников при аттестации и определении потребности в обучении. Не требует от HR специальных знаний продаваемой номенклатуры.

Кейс хорош тем, что оцениваемый кандидат или работник не осознаёт, ЧТО именно вы оцениваете: думает, что знание товара.

Берём 3 листовки из каталога или проспекта с описанием 3-х товаров одинаковой номенклатуры (например, мобильных телефонов или ноутбуков).

Один из высокой, другой из средней, третий - из экономичной ценовых категорий.

Даём оцениваемому и просим сравнить их по характеристикам. Или спрашиваем, чем объясняется различие в цене.

Менеджер с недостатком клиентоориентированности будет сравнивать технические характеристики. Клиентоориентированный менеджер начнёт с выяснения, для каких целей приобретается товар, как будет использоваться, а потом подбирает оптимальный. Зачастую - не самый дорогой.

**Задача для группового размышления:
клиентоориентированный официант (конкурс)**

Используя во время центра развития и оценки а также на различных коммуникативных тренингах в том случае, если набившая "оскомину" задача про полторы курицы участникам уже известна, и они понимают принцип ее решения. В этом случае аналогичные задачи участники также решают сходу. В данном случае заложен иной принцип решения.

Встретились три одноклассника совершенно случайно, на футболе, после 20 лет, как школа окончилась.

Решили отметить. Зашли в ближайший спорт-бар, накатили по пивку, посмотрели пару матчей, обсудили прожитую жизнь.

Принесли счет - 250 рублей. Друганы скинулись по столынику, отдали официанту и пошли по домам.

Официант приносит чаевые в кассу, а новый метрдотель говорит:

- Ты что забыл основной принцип нашей новой корпоративной культуры? НИКАКИХ чаевых. Бегом догнал и отдал полтинник сдачи! Иначе будешь уволен.

Официант бежит за друганами, и думает: "Если отдать ребятам полтинник, да еще одной бумажкой, то они не смогут разделить 50 на 3. Никак не делится. Поссорятся. Из-за меня ведь поссорятся."

Поэтому официант достал из другого кармана три купюры по десять рублей, догнал ребят и раздал им, сославшись на корпоративную культуру спорт-бара.

Ребята пожали плечами, забрали по десятке и пошли дальше.

В итоге каждый из друганов заплатил по 90 рублей. 20 рублей остались у находчивого официанта. Итого $90 \times 3 + 20 = 290$.

Теперь два вопроса:

1. Где недостающая десятка?
2. За что на следующий день все-таки уволили этого официанта?

Кейс для тренинга по продажам на отработку навыка прояснения потребностей клиента

Один из самых сложных навыков в продажах, как мне кажется, является **умение грамотно и структурировано задавать вопросы для прояснения ситуации и потребностей клиента.**

Здесь мы говорим о важности использования открытых вопросов; о важности расширения своего арсенала исследовательских вопросов; о таких техниках, как "текущая - желаемая ситуация", "воронка вопросов" и др.

Кейсы позволяют лучше понять цель и ценность этих инструментов и отработать их.

Кейс "Гараж. Что необходимо клиенту?"

ВВОДНАЯ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

Вы – Семен Семенович, владелец загородного участка 20 соток в товариществе «Чтобы вы так жили» с коттеджем и баней. Участок находится в лесу.

Вы собрались построить на участке отдельно стоящий гараж размером

6х9 м. для вашего автомобиля внедорожника.

Ваш коттедж – это большой дом с оштукатуренными стенами, которые покрашены в «кирпичный» цвет. Каждые три года, из-за сильной влажности, вам приходится делать косметический ремонт фасада: заделывать трещины, снова красить стены. Это дорого, поэтому

вы хотите построить гараж из красного кирпича - с одной стороны, такой гараж будет гармонично сочетаться с домом, с другой стороны, вы избежите новых расходов по уходу за оштукатуренными стенами гаража.

Максимальное количество средств, которое вы выделили на строительство гаража - 6000 тугриков.

Важная деталь – вы хотите **обязательно** установить в гараже автоматические ворота «Клин» компании «ЧУДО ВОРОТА» **черного цвета**. Это ваша давняя мечта.

Как крайний вариант – возможно строительство блочного гаража с оштукатуренными стенами цвета «кирпич».

Сейчас вы направляетесь на встречу с представителем строительной компании «И так сойдет».

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ПРОДАВЦА

Вы коммерческий директор строительной компании «И так сойдет».

Ваша фирма успешно развивается на строительном рынке, имея репутацию застройщика с высоким качеством выполняемых работ.

Строительство гаражных боксов для загородных участков одна из ваших специализаций.

Ваша компания строит 3 варианта гаражей. Ниже указана стоимость этих вариантов с установкой автоматических ворот «КЛИН» (цвет ворот «черный») компании «ЧУДО ВОРОТА», которые отлично зарекомендовали себя на рынке:

1. Стандартный железный гараж (размер 6х9)

Стоимость под ключ (включая покраску стен) - 3 410 тугриков

Гарантия качества - 2 года

Вы можете предоставить скидку не более 210

2. Блочный оштукатуренный (размер 6х9)

Стоимость по ключ (включая покраску стен) - 6 110 тугриков

Гарантия качества - 4 года

Вы можете предоставить скидку не более 310 тугриков

3. Кирпичный классический (размер 6х9)

Стоимость по ключ - 6 610 тугриков

Гарантия качества - 6 лет

Вы не предоставляете скидок на кирпичные гаражи, потому что данная работа требует высокого профессионализма, плюс ваши гарантии по качеству самые высокие на рынке.

По желанию клиента вы можете устанавливать во всех трех видах гаражей железные ворота «СКРИП» производства компании «ЧУДО ВОРОТА». В таком случае стоимость каждого из вариантов уменьшится на 710 тугриков.

С сегодняшнего дня вы начинаете совместную акцию с компанией «ЧУДО ВОРОТА». Оформите заказ на строительство кирпичного гаража с

автоматическими воротами «КЛИН» **рыжего цвета** - получи скидку **620** тугриков.

Ваша задача выяснить потребности клиента и добиться, чтобы клиент оформил заказ именно у вас.

Как правило, участники не могут выйти на альтернативный вариант и достичь соглашения с покупателем.

В конце игры для всех зачитывается информация, как для покупателя, так и для продавца.

Участники сами делают вывод о важности умения задавать вопросы и прояснять все потребности клиента.

Примерная тематика докладов-презентаций

1. Понятия «сервис для клиента» в широком и узком смысле слова.
2. Понятие «сервисная деятельность».
3. Понятие «культура сервиса».
4. Понятие «услуга».
5. Основные группы услуг и их характеристики клиентоориентированности.
6. Компоненты качества услуги.
7. Принципы современного клиентоориентированного маркетинга.
8. Социальные предпосылки возникновения и развития клиентоориентированной сервисной деятельности.
9. Периодизация истории сервисной деятельности в России.
10. Сфера сервиса в России во второй половине 19-начале 20 века.
11. Особенности сферы сервиса клиента в Советской России.
12. Позитивные и негативные тенденции в развитии сферы клиентоориентированного сервиса в 90-е гг. 20 века и в начале 3-го тысячелетия.
13. Виды клиентоориентированной сервисной деятельности.
14. Учреждения и организации сферы сервиса в России.
15. Производственные объединения в сфере сервисной деятельности.
16. Конкуренция в деятельности клиентоориентированной сферы сервиса.
17. Значение репутации предприятия клиентоориентированной сферы сервиса.
18. Понятие «индустрия сервиса».
19. Понятие «инфраструктура сервиса».
20. Разновидности клиентоориентированных услуг и их характеристика.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 -89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Маркетинг взаимоотношений: понятие и цели.
2. Концепции маркетинга взаимоотношений (К. Гренроос, Ф. Котлер, Вебстер, К. Келлер и др.)
3. Жизненный цикл взаимоотношений с клиентом.
4. Понятие клиентоориентированного сервиса, его принципы и элементы.
5. Типологии клиентов в маркетинге.
6. Структура процесса оказания услуги клиенту.
7. Особенности подготовки персонала для взаимодействия с клиентами.
8. Коммуникации с клиентом. Формирование обратной связи.
9. Понятие личных продаж. Этапы процесса личной продажи.
10. Понятие технологии активных продаж.
11. Факторы, влияющие на эффективность продаж.
12. Основные этапы обслуживания потребителей в сервисных предприятиях.
13. Сущность понятия «качество услуг». Составляющие качества оказания услуг.
14. Соотношение восприятия и ожидания клиента. Основные формулы восприятия и ожидания и их сущность.
15. Специфика обслуживания клиентов по телефону. Основные правила.

16. Условия возникновения конфликтной ситуации и меры по урегулированию конфликтов с потребителями.

17. Возражения как препятствие к сотрудничеству с клиентами. Ложные и истинные возражения.

18. Понятие и причины жалоб покупателей.

19. Основные принципы работы с жалобами и претензиями клиентов.

20. Типы конфликтных клиентов и работы с конфликтными личностями в процессе продажи.

21. Стратегии привлечения новых клиентов.

22. Технологии удержания клиентов.

23. Технология создания и управления клиентской базой.

24. Принципы разработки программ лояльности и оценка их эффективности.

25. Факторы, влияющие на удовлетворенность потребителя.

Задания 2 типа

1. Приведите примеры социально-экономических факторов развития клиентоориентированности

2. Проанализируйте преимущества и недостатки специализации сервисных услуг (на примере конкретной компании)

3. Приведите примеры признаков конкурентоспособности услуги (на примере конкретной компании)

4. Приведите примеры компонентов сервисной системы (на примере конкретной компании).

5. Назовите элементы оказания услуг и проанализируйте их взаимодействие (на примере конкретного вида услуг).

6. Роль инфраструктуры в обеспеченности основной деятельности организации. Приведите пример

7. Роль предметно-пространственной среды в формировании имиджа сервисной фирмы. Приведите пример

8. Проанализируйте методы и формы обслуживания (на примере конкретной компании).

9. Проанализируйте способы приема заказов и заявок на услуги (на примере конкретной компании).

10. Охарактеризуйте методы организации взаимодействия с потребителями (на примере конкретной компании).

11. Психологические мотивы и объективные критерии выбора услуг клиентами. Приведите пример

12. Отличительные особенности труда работников сферы сервиса. Приведите пример

13. Профильная характеристика компетенций сотрудников сервисной фирмы. Приведите пример

14. Формы и методы обучения персонала. Проведите анализ способов и методов привлечения эффективной рабочей силы (на примере конкретной компании).

15. Критерии оптимальности уровня обслуживания. Приведите пример

16. Отличительные особенности основных, вспомогательных и поддерживающих услуг. Приведите пример

17. Приведите пример применения прогрессивных форм обслуживания клиентов.

18. Проблемы восприятия цен на услуги клиентами. Приведите пример.

19. Характеристика «брешей» в обслуживании. Приведите примерю

20. Функциональное и технологическое качество сервисной услуги. Приведите пример.

21. Приведите пример особенностей и проблем оценки качества услуг (на примере конкретной компании).

22. Рассчитайте показатели качества услуги, применимые для конкретной компании.

23. Факторы, определяющие выбор и установление требований и показателей качества. Приведите пример.

24. Базовые потребительские ценности услуг. Приведите пример.

25. Восстановление услуги как способ повышения качества. Приведите пример компании.

Задания 3 типа

1. Проанализируйте ситуацию: Сегодня существует идея превратить продукт уникальный, доступный ранее только особо состоятельным клиентам, в товар, который выгодно покупать и широким массам потребителей со средним доходом. В итоге появляется некая идея «увлекательного продукта от супер-профессионалов для среднедоходной группы потребителей». В этой связи, например, компания «MaxFactor» вывела на рынок «Грим для профессионалов», а компания «Wrigley's» даже выпустила «профессиональную» жевательную резинку «Orbit». Как Вы считает, в чем именно состоит «профессионализм» данного продукта?

2. Проанализируйте ситуацию: Речь идет о развитии идеи масстижных товаров, когда-то превосходно исследованной специалистами Boston Consulting Group и описанной в книге Майкла Сильверстайна и Нила Фиска «Зачем платить больше? или “Новая роскошь” для среднего класса» [Сильверстайн, Фиск, 2004]. Только если специалисты BCG рассматривали такие масстижные товары как туфли Manolo Blahnik или супер-профессиональные клюшки для гольфа, то теперь в эту категорию могут попасть уже и... консервированные супы. Обратим внимание, скажем, на такой забавный пример, как супы Вольфганга Пака. Вольфганг Пак (Wolfgang Puck) — один из самых

известных поваров США, его состояние оценивается в 16 млн долларов, он владеет 15 элитными ресторанными брендами Chinois, Cut и The Source. И тем не менее сейчас его продукция начала появляться в обычных магазинах. Это питательные бутерброды, супы от Пака и другие блюда, которые продаются в обычных супермаркетах, а столовые приборы, спроектированные им, можно купить в интернет-магазине Home Shopping Network. Выскажите свою точку зрения.

3. Проанализируйте тенденцию к повышению уровня комфортности быта. Приведите примеры потребительского поведения и реакции компаний.

4. Проанализируйте современную тенденцию: «Особенно значимой по своим последствиям для многих рынков является тенденция к «сохранению здоровья ДО вместо его восстановления ПОСЛЕ».

5. Потребители с достатком придают все большее внимание поддержанию своего здоровья и организации здорового образа жизни. Рыночная исследовательская компания Ecovia Intelligence оценила мировой рынок органических продуктов в 2016 году на уровне 89,7 млрд долл. (приблизительно 80 млрд евро) против 30 млрд долл. в 2010 г. В последние 10 лет спрос на экологически чистую пищу удвоился, и ожидается, что за пять лет снова увеличится более чем в два раза. Особо интенсивно развитие этого сектора рынка шло в Европе в 90-е годы: здесь темпы роста продаж такой продукции в зависимости от страны находились в диапазоне 0-30%. Два других важнейших рынка — американский и японский — развиваются примерно с такой же интенсивностью. С 2015 года площадь сельхозземель, на которых производятся органические продукты питания, увеличилась на 15%, а количество фермеров, занятых в секторе, прибавило 12,8%¹. Органические продукты занимают все большую долю на рынке: • органические яйца имеют долю рынка от 11 до 22% в Австрии, Бельгии, Финляндии, Франции, Германии и Нидерландах; • молочные продукты держат долю рынка от 5 до 10% в Австрии, Германии и Нидерландах. В Австрии этот показатель достигает 15,7%; • фрукты и овощи в настоящее время составляют около одной пятой многих национальных органических рынков, например, в Италии, Ирландии, Франции, Германии и Швеции². В 2011 г. эта тенденция, наконец, была замечена и крупным российским бизнесом: компания «Ростик-Групп» запустила проект торговых центров нового формата «Экобазар» для продажи экологически чистых безбрендовых продуктов отечественных фермеров. В России, однако, только идет формирование рынка экологически чистой и безопасной продукции. Приведите примеры, компаний, которые ее сейчас придерживаются в России.

6. Проанализируйте следующее модное течение: «В идеале, по мнению идеологов этого движения, slow food — это вкусные, чистые и честные продукты питания. «Мы верим в то, что еда должна быть вкусной; она должна производиться без нанесения вреда окружающей

среде». Напомним, что это движение возникло после того, как итальянский журналист Карло Петрини не смог сдержать своего возмущения строительством ресторана компании McDonald's у подножия Испанской лестницы в Риме. В результате этого, а также негодования все большей экспансией фастфуда по всему миру, в 1989 г. возникла некоммерческая эко-гастрономическая организация Slow Food. Сейчас в нее входят более 850 конвиниумов (сообществ) и около 100 000 единомышленников в 120 странах мира. При этом, что особенно важно, это объединение производителей, сопроизводителей и потребителей». Приведите примеры, компаний, которые его сейчас придерживаются в России.

7. Проанализируйте идею: В современном мире индивидуализм (особенно у состоятельных групп потребителей) стал все чаще сочетаться с тенденцией, которую можно назвать довольно необычным термином — «удомашнивание» (homing, cocoming). Суть этой тенденции в том, что люди склонны все более замыкаться «в своем доме» и переносить сюда и потребление, и развлечения. В результате домашнее пространство превращается и в крепость-убежище от все более пугающего внешнего мира, и одновременно в центр развлечений (нечто похожее, пожалуй, впервые было показано в 1995 г. в кинофильме «Сеть», где Сандра Буллок исполнила роль женщины-программиста, работающей надомно и покидающей дом столь редко, что даже ближайшие соседи не помнят ее в лицо). В силу склонности «жить по модели фильма “Сеть”» доля потребителей, предпочитающих получать развлечения дома в домашних кинотеатрах, увеличивается в Европе и США на 1% в год, а связанные с этим расходы растут ежегодно на 3-5% процентов, что уже породило проблемы для индустрии развлечений [Barna, 2011, Deloitte Reports, 2011]. В этой логике что разумно предложить потребителю компаниям?

8. Проанализируйте идею: Многие западные специалисты в результатах своих исследований пришли к выводу, что современные молодые люди — поколение «миллениума», которым сейчас 20-30 лет, крайне редко покупают недвижимость и автомобили, да и вообще практически не делают дорогостоящих покупок, кроме разве что современных смартфонов и гаджетов. Например, в США людей возрастом 30-35 лет вообще считают поколением арендаторов. Социологи, проводившие исследования на эту тему считают, что эти люди попросту боятся брать большие кредиты, так как в последнее время постоянно случаются финансовые кризисы. Как Вы считаете, какие основные причины такого потребительского поведения?

9. Клиентоориентированность — одна из самых обсуждаемых в настоящее время маркетинговых концепций. Известные международные компании: IBM, JetBlue(туристическая компания), Airways, BestBuy(американская компания, владеющая крупной сетью магазинов бытовой электроники и сопутствующих товаров). Приведите примеры

российских компаний, которые встали на путь клиентоориентирования для создания конкурентного преимущества.

10. Проанализируйте развитие концепции по разработке и совершенствованию продукта и сервиса, внедрению рыночных инноваций : В 90-е годы исследователи поставили задачу операционализировать данную концепцию — понять, какая именно деятельность переводит теорию в плоскость практических действий, разработать конкретные критерии рыночной ориентированности компании и методы их измерения [Kohli and Jaworski, 1990, 1993; Narver and Slater, 1990, 1998]. Первоначально Аджей Коли и Бернард Яворски, базируясь на анализе исследовательской литературы, посвященной маркетинговой концепции за последние 35 лет, а также серии глубинных интервью с маркетологами и не-маркетологами определили, что рыночно-ориентированная организация — это организация, чьи действия основаны на маркетинговой концепции, а именно на: 1. Рыночном интеллекте, т.е. знании о рынке. Рыночный (маркетинговый) интеллект компании в широком смысле включает знания не только о потребителях, но и обо всех экзогенных факторах (например, конкуренции, регулировании рынка), которые воздействуют на потребителей. 2. Обмене информацией. Рыночная ориентация — это не только сфера ответственности маркетингового департамента. Многие респонденты в исследовании Коли и Яворски отметили этот элемент как наиболее важный и критичный для реализации модели рыночного поведения компании. Поток информации о рынке должны исходить не только от департамента маркетинга, но и от других подразделений. 3. Ответных действиях. Можно иметь знания о рынке, распространять эти знания внутри компании, но при этом не предпринимать никаких действий на рынке, к примеру, по повышению удовлетворенности». Приведите пример компании, реализующей данную концепцию

11. Проанализируйте цитату: Поведенческий аспект рыночной ориентации дополняется в работе Джона Нарвера и Стэнли Слэйтора «культурным» [Narver J., Slater S., 1990]. Они выделяют три группы характеристик рыночной ориентации: ориентация на клиента, ориентация на конкурента, межфункциональная координация. Авторы видят концепцию маркетинга как особую организационную культуру, разделяемые внутри компании нормы и ценности, которые помещают потребителя в центр организации. Важным аспектом ориентации на рынок является создание ценности для потребителя, что воздействует на всю цепочку создания ценностей¹. Навлер и Слэйтор делают акцент как на межфункциональной координации в процессе распространения информации о рынке внутри организации, так и на необходимости рассмотрения роли каждого функционального подразделения в цепочке создания ценности. Культурный аспект маркетинговой концепции дополняет поведенческий также и двумя важными критериями принятия

решений: долгосрочный горизонт и прибыльность. [Narver J., Slater S., 1990]. Приведите пример компании, реализующей данную концепцию

12. Проанализируйте идею исследователей: Согласно Хомбургу и Флессеру [Homburg and Pflesser, 2000] чертой, отличающей организационную культуру рыночно-ориентированных компаний, является разделяемые нормы и ценности, поведение сотрудников, также, как и составляющие рыночной ориентации (например, истории, ритуалы и язык, которые имеют символическое значение). Эти авторы использовали контент-анализ и полевое интервью для определения составляющих рыночно-ориентированного поведения. Следует отметить, что в дальнейших исследованиях конструкция и характеристики MARKOR практически не менялись. Последующие эмпирические исследования, проводимые в различных отраслях, лишь подтверждали их универсальность [Day, 1994], [Gebhardt G.F., Carpenter G.S. et al., 2006]. Приведите пример компании, реализующей данную идею.

13. Согласно Нарверу и Слейтеру, клиентоориентированность — достаточное понимание целевых групп потребителей для того, чтобы создавать для них наивысшую ценность в течение продолжительного периода времени. Основой для построения клиентоориентированной компании является корпоративная культура [Нарвер, Слейтер, 1990]. Кроме того, авторы подчеркивают, что при ориентации на клиента стоит рассматривать не только текущие потребности клиентов, но и их латентные потребности. Приведите пример клиентоориентированной российской компании.

14. Как отмечает Филип Котлер: «Вы должны заботиться о своих клиентах, но не обязательно обо всех одинаково» [Philip Kotler, 2003]. «Ориентация на потребителей — это стратегическое решение о концентрации всех ресурсов фирмы на обслуживание и удовлетворение потребителей, приносящих прибыль» [Блэкуэлл Р., Миниард П., Энджел Дж., 2007]. «Быть клиентоориентированной организацией означает изучение ценности клиента и фокусирование маркетинговых усилий непосредственно на реальном, с высокой добавленной стоимостью потребительском сегменте с целью увеличения прибыли» [Dr. Peter Fader, 1981]. Проанализируйте и обоснуйте данную точку зрения на конкретных примерах.

15. Начиная с 2019 года компания IntegriaConsalt (Санкт-Петербург) проводит измерение уровня клиентоориентированности. MRI используют такие бренды, как Vodafone, Hitachi, Apple, Starbucks, Toyota, Amazon.com, Franke, KonikaMinolta и др. Индекс клиентоориентированности (MRI)TM — это инструмент, с помощью которого компании могут измерить свою способность реагировать на нужды потребителей, на угрозы со стороны конкурентов, на изменения рыночных условий и внешней среды, а также сравнить свои результаты с результатами других компаний на рынке. Для оценки индекса

клиентоориентированности проводится онлайн-опрос сотрудников компании. Результаты опроса позволяют измерить уровень клиентоориентированности поведения сотрудников (клиентоориентированности корпоративной культуры) в компании или в отделе. Какие бы Вы выделили уровни клиентоориентированности?

16. По методике MRI выделяются 8 векторов клиентоориентированной корпоративной культуры: понимание будущих потребностей клиентов, понимание конкурентов, понимание потенциальных конкурентов, периферийное зрение, наделение полномочиями, взаимодействие между отделами, соответствие стратегии компании. Объясните каждый из них.

17. Проанализируйте мысль : Основными составляющими поведенческой лояльности являются: перекрестные продажи; • увеличение покупок (сумма или доля увеличения размеров покупки одного и того же продукта за определенный период времени); • повторные покупки; • поддержание потребителем достигнутого уровня взаимодействия с компанией (относительное постоянство суммы покупки одного и того же продукта за определенный период времени). Несмотря на то, что поведенческую лояльность достаточно легко измерить, у этого подхода существует явный недостаток, ведь он учитывает лишь результат поведения покупателей, но не определяет причины, по которым потребитель совершает выбор в пользу той или другой компании/бренда. Приведите примеры возможных причин поведенческой лояльности.

18. Приведите пример антагонистов бренда.

19. Приведите пример проявления истинной лояльности клиента.

20. Проанализируйте цитату: «Сегодня к наиболее популярным методам оценки лояльности клиентов относится методика Фредерика Райхельда NPS. NPS (англ. Net Promoter Score) — индекс, показывающий приверженность потребителей к компании или товару. Методика, которая впервые была описана Ф. Райхельдом в 2003 году в статье «Одна цифра, которая нужна вам для роста», строится на анализе готовности клиента рекомендовать компанию своим друзьям и знакомым. Анкета включает вопрос о готовности дать такую рекомендацию по 11-балльной шкале и один открытый вопрос с просьбой обосновать поставленную оценку». Уточните: респонденты считаются приверженцами компании (промоутерами) в каком случае?

21. NPS известных иностранных и российских компаний на 2017 год таковы: Apple Iphone — 70% Mercedes Benz — 70% Amazone — 68% Сбербанк — 39-47% Банки в РФ — 29% Автострахование (в целом по стране) — 35% 2018 год Tele 2 - 58% (Москва), 42% (Россия) Domino'sPizza — более 80% МТС — 25%. Поясните методику расчета по данной модели.

22. Компания IKEA информирует своих потребителей о периодах наибольшей загрузки своих торговых центров, чтобы они планировали

свои покупки и не стояли в очередях. Проанализируйте ситуацию и обоснуйте, почему компания прибегает к таким действиям.

23. Проанализируйте ситуацию и обоснуйте выбор потребителей: Многие люди продолжают платить за услуги, которыми не пользуются, например городской номер МГТС, хотя пользуются только интернетом. Другой хороший пример — американский интернет-провайдер AOL (America online), работающий с 1983 года. Во времена зарождения интернета электронный почтовый ящик с внушительным размером 10 Мб стоил 15 долларов (да, не удивляйтесь, это правда). С тех пор многое изменилось, можно бесплатно зарегистрировать электронную почту на порядок большего размера. Тем не менее, десятки тысяч клиентов AOL продолжают платить за пользование электронной почтой [Abel, 2015], размер почтового ящика, тем не менее, вырос и сопоставим с другими сервисами.

24. Проанализируйте пример работы компании и определите, данная компания ориентирована на рынок или клиента? Пример: «Макдональдс», компания с большой долей рынка, отличной узнаваемостью и лояльными потребителями. При этом в «Макдональдс» продавцы в большей степени ориентированы на отлаженные процессы, позволяющие клиенту получить гарантированный стабильный результат в течение нескольких минут. Все нововведения компании также направлены на совершенствование процессов: введение касс самообслуживания, официантов [Бородина, 2019] и т.д. Например, задача официанта не рассказать о блюдах или создать особую атмосферу, а только принести заказ за стол. Пока готовится заказ, клиент ищет свободный стол, а не занимает место перед кассами, что позволяет обслужить еще больше клиентов и эффективнее конкурировать с ресторанами более премиальных сегментов (fast-casual)».

25. Клиентоцентричность (customer centricity) — это подход к управлению компанией, основанный на построении более близких отношений с клиентом и реальной интеграции клиента в компанию посредством генерации потребительских знаний, сотворчества и перемещения фокуса с продукта или услуги на клиента, целью которого является получение ценности от клиента и эффективных результатов деятельности компании [Ойнер, Пантелеева, Метелева, Цыганкова, 2018]. Приведите пример такой компании из России.

**Образовательная автономная некоммерческая
организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Ю.В.

Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Логистика»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очно-заочная

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	13
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	15

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Логистика» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России № 970 от 12.08.2020.

Дисциплина «Логистика» закладывает основы для разработки комплекса мер по применению логистического подхода по интеграции процессов, связанных с достижением цели бизнеса, определить место дисциплины в будущей специальности. При этом комплекс мер основывается на соответствующей нормативно-правовой базе, включающий как федеральные законы и документы регулирующих государственных органов, так и стандарты, лучшие практики, отраслевые и локальные документы.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенции для успешного освоения образовательной программы:

Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица

Задачи изучения дисциплины:

- выработать у студента представление о системе товародвижения как о едином технико-технологически и планово-экономически интегрированном механизме, обеспечивающем продвижение товаров от производства до потребителя;
- обучить студентов основам логистического подхода к организации товародвижения (закупок, продаж, транспортировки и складирования торговых грузов).
- обучить студентов проведению логистического анализа.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории лица	ОПК-1	ОПК-1.1. Решает задачи управления на стратегическом, тактическом и оперативном уровне на основе понимания сущности функций и методов менеджмента, экономической теории, экономики и финансов организации лица	Понятие, цели, задачи и функции логистики. Принципы логистики. Этапы развития логистики в экономике. Концепции логистики. Функции логистики и их распределение между участниками логистического процесса. Схемы логистических систем различных видов	Формировать материалопо токи в условиях рынка. Прогнозировать материалопо токи.	Проведения логистического анализа. Построения эпюр материалопо токов	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Понятийный аппарат логистики	1									8	Реферат/10
Тема 2. Закупочная (коммерческая) логистика				1						8	Отчет по ситуационному практикуму/10
Тема 3. Производственная логистика	1									8	Отчет по ситуационному практикуму/10
Тема 4. Распределительная (сбытовая) логистика									8	Отчет по ситуационному практикуму/10	
Тема 5. Логистика запасов	1			1					8	Отчет по ситуационному практикуму/10	
Тема 6. Логистика складирования			1						8	Отчет по ситуационному практикуму/10 Практикум по решению задач/10	
Тема 7. Транспортная логистика	1			1					8	Отчет по ситуационному практикуму/10 Практикум по решению задач/10	
Тема 8. Инфраструктура логистики									8	Отчет по ситуационному практикуму/10	
Всего:	4		1	3					64	100	
Контроль, час										Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Понятийный аппарат логистики.

Эволюция развития логистики. Происхождение логистики (историческая справка); предпосылки развития логистики как экономической науки.

Основные понятия и определения цель и задачи логистики на фирме; основные функции логистики материальные, финансовые, информационные потоки, потоки услуг.

Роль и место логистики в бизнес-среде функции логистики компании; критерии оценки деятельности отдела логистики в компании; логистика и конкурентные преимущества компании; классификация и виды логистических систем.

Тема 2. Закупочная (коммерческая) логистика

Задачи и функции закупочной логистики.

Механизм функционирования закупочной логистики анализ и определение потребности, расчет количества заказываемых материалов; определение метода закупок; согласованность цены и заключение договора; организация контроля за количеством, качеством и сроками поставок; организация размещения товаров на складе.

Планирование закупок; значимость планирования процесса закупок и поставок; выбор стратегии закупок. Выбор поставщика; алгоритм выбора поставщика; критерии и методы выбора поставщика.

Тема 3. Производственная логистика

Понятие производственной логистики и логистической организации производства.

Логистическая концепция организации производства; сущность «толкающей» и «тянущей» систем управления; различные подходы к планированию производства; методика расчета количество рабочих мест при технологической и объектной специализации производства.

Эффективность применения логистического подхода к управлению материальными потоками на производстве методика расчета суммы логистических издержек в производстве; слагаемые совокупного эффекта от применения логистического подхода к управлению материальным потоком на предприятии.

Тема 4. Распределительная (сбытовая) логистика

Понятие и задачи распределительной логистики. Цель и задачи логистической системы распределения; отличие распределительной логистики от традиционных способов сбыта и продажи продукции; стратегии распределительной логистики.

Каналы распределения товаров. Виды каналов распределения; признаки классификации посредников; критерии выбора посредников; трансформация логистического канала в логистическую цепь;

взаимодействие распределительной логистики и маркетинга. Правила распределительной логистики.

Методика расчета оптимального количества складов в системе распределения; правила построения логистической цепи, при учете количества посредников.

Тема 5. Логистика запасов

Понятие материального запаса. Основные виды материальных запасов; причины создания материальных запасов; основные виды потерь, связанных с отсутствием запасов; основные виды затрат, связанных с созданием и содержанием запасов.

Системы управления запасами виды систем управления запасами; порядок расчета всех параметров системы управления запасами с фиксированным размером заказа; порядок расчета всех параметров системы управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами.

Место логистики запасов в логистической системе организации методы технико-экономических расчетов и экономико-математические методы при определении норм товарных запасов.

Тема 6. Логистика складирования

Понятие, виды и функции складов. Ключевые понятия логистики складирования; основные функции склада; классификация складов.

Логистический процесс на складе принципы организации технологического процесса на складах; способы эффективного функционирования склада; структурный анализ складских процессов.

Транспортно-технологическая схема переработки грузов на складе; варианты построения транспортно-технологической схемы; схема использования единого модуля на всем пути движения материального потока; методы сетевого планирования складских процессов.

Тема 7. Транспортная логистика

Экономическая сущность и задачи транспортной логистики цели и задачи транспортной логистики; технико-экономические особенности различных видов транспорта.

Выбор вида транспортного средства; порядок перевозки, перегрузки и хранения; основные факторы, влияющие на выбор вида транспорта.

Составление маршрутов движения транспорта виды маршрутов движения транспорта; принципы составления маршрутов движения транспорта; транспортные тарифы и правила их применения.

Тема 8. Инфраструктура логистики

Понятие об инфраструктуре логистических процессов; сущность инфраструктуры логистических процессов; важность размещения элементов инфраструктуры; способы выбора региона и планирование мест размещения.

Транспортная инфраструктура; основные группы технических средств, образующих инфраструктуру логистических процессов; характеристика транспортной инфраструктуры.

Складская и манипуляционная инфраструктура. Принципы складской и манипуляционной инфраструктуры; основные группы средств транспортировки и манипулирования; логистические центры.

Информационная инфраструктура. Характеристика информационной инфраструктуры; способы размещения региональных центров.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, семинар, практикум по решению задач, ситуационный практикум, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету с оценкой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся участия в семинаре

Семинарское занятие (семинар) – одна из основных форм организации учебного процесса, представляющая собой коллективное обсуждение студентами теоретических вопросов под руководством

преподавателя.

Семинарское занятие органично связано со всеми другими формами организации учебного процесса, включая, прежде всего, лекции и самостоятельную работу студентов. На семинарские занятия выносятся узловые темы курса, усвоение которых определяет качество профессиональной подготовки студентов.

При этом важно, чтобы учебные вопросы, выносимые для обсуждения на семинаре, не дублировали материала лекции, но сохраняли бы тесную связь с её принципиальными положениями.

Особенностью семинарского занятия является возможность равноправного и активного участия каждого студента в обсуждении рассматриваемых вопросов.

Цель семинарского занятия - развитие самостоятельности мышления и творческой активности студентов, формирование общих компетенций.

Задачи семинарского занятия:

- закрепление, углубление и расширение знаний студентов по соответствующей учебной дисциплине;
- формирование умения постановки и решения интеллектуальных задач
- и проблем;
- совершенствование способностей по аргументации студентами своей точки зрения, а также по доказательству и опровержению других суждений;
- демонстрация студентами достигнутого уровня теоретической подготовки;
- формирование навыков самостоятельной работы с литературой.

Различают три типа семинара:

- 1) семинар, имеющий основной целью углублённое изучение определённого тематического курса;
- 2) семинар, предназначенный для основательной проработки определённых тем курса;
- 3) семинар исследовательского типа по отдельным проблемам науки.

В зависимости от степени и характера подготовки обучаемых, дидактической цели занятия, методики рассмотрения и обсуждения вопросов и проблем, семинары могут проводиться:

- с обсуждением конкретных (заданных) вопросов темы без заранее подготовленных выступлений, докладов, рефератов;
- с заслушиванием и последующим обсуждением на занятии заранее подготовленных рефератов, докладов, сообщений по заданным вопросам темы (проблемы);
- с заслушиванием сделанных на семинаре сообщений, показов кинофрагментов, видеозаписей, содержащих определённые аспекты опыта производственной деятельности, обучения, воспитания, управления и последующим обсуждением наиболее важных из них;

- в виде семинара-практикума, когда занятие проводится одним или несколькими обучаемыми под руководством преподавателя.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы, навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;
 - участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.
- По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по написанию реферата

Подготовка рефератов направлена на развитие и закрепление у обучающихся навыков самостоятельного глубокого, творческого и всестороннего анализа научной, методической и другой литературы по актуальным проблемам дисциплины; на выработку навыков и умений грамотно и убедительно излагать материал, четко формулировать теоретические обобщения, выводы и практические рекомендации.

Рефераты должны отвечать высоким квалификационным требованиям в отношении научности содержания и оформления.

Темы рефератов, как правило, посвящены рассмотрению одной проблемы. Объем реферата может быть от 12 до 15 страниц машинописного текста, отпечатанного через 1,5 интервала, а на компьютере через 1 интервал (список литературы и приложения в объем не входят).

Текстовая часть работы состоит из введения, основной части и заключения.

Во введении обучающийся кратко обосновывает актуальность избранной темы реферата, раскрывает конкретные цели и задачи, которые он собирается решить в ходе своего небольшого исследования.

В основной части подробно раскрывается содержание вопроса (вопросов) темы.

В заключении кратко должны быть сформулированы полученные результаты исследования и даны выводы. Кроме того, заключение может включать предложения автора, в том числе и по дальнейшему изучению заинтересовавшей его проблемы.

В список литературы (источников и литературы) обучающийся включает только те документы, которые он использовал при написании реферата.

В приложении (приложения) к реферату могут выносятся таблицы, графики, схемы и другие вспомогательные материалы, на которые имеются ссылки в тексте реферата.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов тем учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Логистика» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой(конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления, в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Понятийный аппарат логистики</i>	Эволюция развития логистики. Основные понятия и определения. Роль и место логистики в бизнес-среде.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата	Реферат
<i>Тема 2. Закупочная (коммерческая) логистика</i>	Сущность, задачи и функции управления развитием закупочной логистики. Научно-техническая политика и основные черты логистического менеджмента в условиях регулируемой рыночной экономики.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата Подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 3. Производственная логистика</i>	Технико-экономические Первичное (пионерное) освоение нововведений в производственной логистике. Распространение нововведений в логистике. Эффективное использование и устаревание нововведения в производственной логистике. Научно-производственный	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата Подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	цикл. Экономическое, экологическое и социальное устаревание нововведений. Пути сокращения длительности научно-производственного цикла.		
Тема 4. Распределительная (сбытовая) логистика	Национальная система государственного регулирования логистической деятельности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата Подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму
Тема 5. Логистика запасов	Принятие решений в логистике запасов. Системы Канбан и Точно в срок. Управление запасами	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата Подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму
Тема 6. Логистика складирования	Матрица выбора инновационной стратегии в логистике склада. Особенности оперативного этапа инновационного управления в складской логистике. Структура издержек в складской логистике.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата Подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму Практикум по решению задач
Тема 7. Транспортная логистика	Особенности управления транспортной логистикой. Роль функционального управления в мультимодальных и интермодальных перевозках.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата Подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму Практикум по решению задач
Тема 8. Инфраструктура логистики	Схема стратегического этапа операционных систем. Матрица инновационных стратегий в логистике.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата Подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Григоренко, О. В. Бизнес-логистика : учебное пособие / О. В. Григоренко, О. Н. Бекетова. — Москва : РТУ МИРЭА, 2023. — 74 с. —

ISBN 978-5-7339-1786-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/331592>

Дополнительная литература:

2. Савченко, Е. В. Логистика : учебное пособие / Е. В. Савченко, Т. В. Чибикина. — Омск : ОмГТУ, 2023. — 139 с. — ISBN 978-5-8149-3602-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/421682>

3. Троянова, Е. Н. Логистика : учебное пособие / Е. Н. Троянова, М. В. Чехонадских. — Новосибирск : НГТУ, 2023. — 100 с. — ISBN 978-5-7782-4893-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/404675>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Клуб менеджеров E-xecutive.	http://www.e-xecutive.ru/
2.	Федеральное агентство по науке и инновациям.	http://www.wiki2.org/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);

- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
 - ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)
- свободно-распространяемое программное обеспечение:**
- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
 - OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
 - PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
 - Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
 - GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
 - Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)
- электронно-библиотечная система:**
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
 - Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>
- современные профессиональные базы данных:**
- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.
- информационные справочные системы:**
- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
 - Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикум по решению задач	10-9 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, правильно выбраны совместимые комплектующие, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 8-5 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
		формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, правильно выбраны совместимые комплектующие, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 4-3 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы; определены соответствующие спецификации, имеются ошибки в расчетах; выбраны совместимые комплектующие необходимые, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 2-1 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, описание спецификации содержит незначительные ошибки, выводы и ответы на вопросы отсутствуют.
2.	Ситуационный практикум	10-9 – грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 8-7 – грамотное использование терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 6-5 – грамотное использование терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.
3.	Реферат	10-8 – работа сдана в указанные сроки, обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, раскрыта тема реферата, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению; 7-5– основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы; 4-3 – основные требования к реферату выполнены, но при этом допущены недочеты, например: имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, объём реферата выдержан более чем на 50%, имеются упущения в оформлении. 2 - тема не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы, допущены грубейшие ошибки в оформлении работы;

***Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках
текущего контроля успеваемости***

Типовые задания к практикумам по решению задач

Практическая работа № 1 Применение метода миссий для оптимизации закупок

Цель работы: Закрепление теоретического материала и практическое применение метода миссий для формирования эффективной закупочной деятельности торгового предприятия с использованием электронных таблиц Excel.

Содержание работы:

1. Рассчитать логистические издержки и финансовый результат от закупки и реализации товаров.
2. Выполнить анализ структуры логистических издержек, выявить наиболее прибыльные и убыточные виды товаров.
3. Обосновать предложения, направленные на снижение издержек и повышение эффективности закупочной деятельности торгового предприятия.
4. Выполнить расчеты с учетом предложений и сделать выводы.

Практическая работа № 2 Применение методов ABC и XYZ - анализа в управлении запасами.

Цель работы: приобретение практических навыков в дифференциации объектов управления в логистике.

Содержание работы:

1. Выполнить дифференциацию объектов управления по степени их важности и влияния на конечный результат с использованием ABC-анализа. По результатам анализа построить график.
2. Выполнить дифференциацию объектов управления в зависимости от стабильности спроса и возможности планирования и прогнозирования объемов производства или закупок с использованием XYZ-анализа. По результатам анализа построить график.
3. Составить матрицу ABC и XYZ – анализа и обосновать логистические решения в области управления запасами для каждой группы ассортимента.

Практическая работа № 3. Методы управления закупками и запасами

Цель работы:

Приобретение практических навыков расчета оптимального и экономичного размера заказа и моделирования систем управления запасами.

Содержание работы:

1. Рассчитать оптимальную величину заказа (исходные данные в табл.1)
2. Определить экономичный размер заказа при условии предоставления поставщиком оптовых скидок.
3. Определить экономичный размер заказа при допущении дефицита.

4. Рассчитать параметры различных систем управления запасами и построить графики

Практическая работа № 4. Управление материальными потоками на основе пооперационного учета логистических издержек на складах.

Цель работы:

Закрепление теоретических знаний и приобретения практических навыков расчета показателей, характеризующих эффективность функционирования склада.

Содержание работы:

1. Рассчитать величину суммарного материального потока на складе.
2. Рассчитать стоимость грузообработки на складе и выполнить факторный анализ влияния объема и стоимости отдельных видов складских операций на общую стоимость грузообработки. Обосновать предложения, направленные на снижение складских издержек.
3. Рассчитать точку безубыточности и прибыль от деятельности склада.
4. Рассчитать размеры технологических зон склада.
5. Оптимизировать размещение товаров на складе.

Практическая работа № 5. Определение месторасположения склада

Задача 1

Склад в течение месяца (30 дней) работал 18 дней. Определите процент груза, который прошел через приемочную экспедицию, если товары в течение месяца поступали равномерно; и в рабочие, и в выходные дни?

Задача 2

Имеются координаты магазинов (в километрах) и данные об их грузообороте (G_i). Координаты магазинов в соответствии с их номерами (X, Y): № 1 (15,40); № 2 (50,40); № 3 (30,55); № 4 (50,10); № 5 (80,45); № 6 (85, 35); № 7 (70, 20); № 8 (90, 25). Грузооборот магазинов в соответствии с их номерами (тонн в месяц): 35, 60, 20, 45, 60, 10, 55, 10. Расположение магазинов в координатной сетке показано на рис. 1. Определите место для размещения распределительного склада методом определения центра тяжести грузовых потоков.

Практическая работа № 6. Определение площади склада

Компания «РИМ» является крупной торгово-посреднической компанией, которая занимается продажей бытовой и электронной техники. В связи с выходом на новые рынки и увеличением объема продаж, компания планирует приобрести склад в Москве. Рассчитайте площади складских зон, принимая во внимание, что зона хранения будет поделена на два участка: участок А – стеллажное хранение товаров группы «мелкобытовая техника», участок В – штабельное хранение товаров группы «крупная бытовая техника».

Типовые задания к ситуационным практикумам

Расположенный в Москве производственно-складской комплекс «Хлебосол» (ПСК) обслуживает 50 магазинов, торгующих полуфабрикатами. 20 магазинов сотрудничают с ПСК напрямую, а оставшиеся 30 — через два распределительных региональных центра в Санкт-Петербурге и Самаре, за каждым из них закреплено по 15 магазинов.

ПСК «Хлебосол» разместился в одном здании, включающем в себя склад и две производственные линии по изготовлению рыбных и мясных изделий. Склад общей площадью 2650 м² находится в центре здания на минимальном расстоянии от производственной линий и делится на склад сухого хранения емкостью 1052 палетомест, холодильник на 400 палетомест (температура хранения от -18 до +4 0 С) и морозильник на 1300 палетомест (от -18 до -24°С). Также компания использует отдельное здание емкостью 1000 палетомест для хранения упаковочных материалов.

Склад оснащен электрическими штабелерами, способными поднять груз весом до 1500 кг на высоту до 7м, и электрическими тележками, используемыми для сбора заказов и их перемещения в зону отгрузки. ПСК функционирует в круглосуточном режиме 7 дней в неделю, 365 дней в году, не останавливаясь ни на минуту. Для всех сотрудников склада установлен 12-часовой рабочий день при посменном графике работы (два дня рабочих, два — выходных).

В дневной смене трудится 30 человек, в ночную почти в половину меньше — 16. Обязанности ночных смен, как правило, сводятся к сборке заказов магазинов и производственных линий, получению продукции с производства и осуществлению отгрузок на экспорт. Обязанностями дневных смен являются приемка продукции и отгрузка заказов, собранных ночной сменой.

Приемка продукции

При приемке продукции каждую машину досматривает координатор, обращая особое внимание на внешний вид продукции, целостность упаковки.

Поскольку для некоторых видов продукции важно учитывать их температуру при поступлении, то компанией были составлены нормы температуры для охлаждения продукции.

Например для замороженных товаров температура должна быть не выше — 17,9°С. Хотя вся продукция приходит с ветеринарными свидетельствами и сертификатами соответствия, существует список товаров, приемка которых производится только в присутствии представителя службы контроля качества (специалиста лаборатории). Он участвует в досмотре и делает забор проб для анализа. Окончательную приемку товара по количеству проводит координатор, занося полученные данные в контрольный лист.

После сверки контрольного листа и получения разрешения от службы контроля качества производится оформление документов на товар и

внесение их в информационную систему.

Управление запасами

На складе раз в неделю формируется специальный отчет по всей товарной номенклатуре склада. В нем ключевыми параметрами для менеджеров группы являются продажи за неделю и уровень запаса. Оценка достаточности текущего уровня запаса производится с помощью значений минимального, оптимального и максимального уровней запаса. Если уровень запаса ниже минимального значения, то в обязательном порядке производится допоставка. Вопрос лишь в том, сколько заказать. Желательно, чтобы на момент следующего отчета запас оказался в допустимом интервале.

Если текущий запас находится в интервале между минимальным и максимальным значениями или чуть-чуть превышает максимум, то потребуется произвести примерный расчет складского остатка за неделю. Сделать это можно, сравнив продажи за предыдущую неделю с прогнозируемым уровнем продаж на следующую. На основе полученных результатов принимается решение о заказе и его объеме. В некоторых случаях вывод о необходимости дозаказа можно сделать, опираясь на данные об объеме продаж за предыдущую неделю и остатках на складе определенных видов продукции. Проанализировав, таким образом, остатки по всей номенклатуре, менеджеры материальной группы формируют заказы и расписание приходов на неделю вперед. Затем, получив заказы от магазинов, вставляется расписание отправок и график работы сотрудников.

Управление заказами и отгрузка продукции

На складе существует отдел по работе с покупателями, который 2 раза в неделю (понедельник и четверг) принимает от магазинов заказы на поставку продукции. Кроме функций приема и обработки заказов, этот отдел отвечает за поддержание единообразия товарной номенклатуры склада и магазинов, а также составление расписаний приходов и отправок. Все полученные заказы разбиваются на группы по дате доставки и магазинам, от которых получены заявки.

На указанную в заявке дату в определенный магазин формируется один заказ. После чего проводится его проверка на соответствие объемам кузовов имеющихся автомобилей. При необходимости заказ корректируется. Затем его отправляют в магазин на подтверждение, в ходе которого магазин может внести в заказ изменения.

По завершению процедуры согласования окончательно сформированный заказ поступает на склад, где его и собирают. Обычно сборка заканчивая минут за 30—40 до подачи машины, за это время производится проверка комплектности заказа, что позволяет избежать недостатков и излишков товара при отгрузке.

Перед отгрузкой товара производится проверка его температуры, и только после этого товар загружают в кузов автомобиля. Оформляют сопроводительные документы (ветеринарное свидетельство, удостоверение качества и т. п.), заверяют накладные необходимыми

печатами и подписями. После этого машину взвешивают. Если разница реального веса машины и веса, указанного в товарно-транспортной накладной, составляет более 50 кг, то автомобиль отправляется на дополнительный досмотр. И только после выяснения, а по возможности, и устранения причин изменения веса машина выпускается на марш-72 рут.

ПСК «Хлебосол» имеет собственный парк автомобилей, состоящий из 15 машин, с помощью которых поставляет продукцию в магазины Московской и Ленинградской областей. Магазины Самарской области обслуживаются местной транспортной компанией «Транспорт». За 2004 г. со склада ПСК было осуществлено 18 423 отправки, т.е. в среднем 50 отгрузок в день и 1535 — в месяц.

Вопросы

1. Охарактеризуйте основные элементы системы складирования ПСК «Хлебосол».

2. Постройте схему логистического процесса на складе ПСЗ «Хлебосол».

Анализ выполнения основных задач по обеспечению информационной безопасности

Основные задачи по обеспечению информационной безопасности	Степень выполнения

Дополнительно опишите ваши замечания по полученным данным, в частности по оценке информационных активов, рисков, угроз, политики ИБ и так далее.

Примерные темы рефератов:

1. Значение складского хозяйства как составной части инфраструктуры общественного производства.
2. Логистический сервис складского хозяйства
3. Бенчмаркинг в складской логистике
4. Логистика в современной России
5. Логистика производственного предприятия
6. Логистика в строительстве
7. Эволюция складской логистики
8. Логистика региона
9. Экономико-математические методы в складской логистике
10. Управления рисками в сфере складской логистики
11. Современные логистические технологии в складской деятельности
12. Инновации на рынке складских услуг
13. Управление качеством складской логистики
14. Информационные технологии в складской логистике
15. Автоматизация складской деятельности предприятия
16. Законодательная база организации складского хозяйства
17. Мотивация персонала склада

18. Управление персоналом на складе
19. Организация документооборота на складе
20. Техничко-экономическое обоснование размещения и строительства складских комплексов
21. Совершенствование организации технологического процесса работы складов в современных условиях.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70-89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50-69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Какие функции хозяйствования логистика обслуживает?
2. На какие объекты хозяйствования направлено воздействие логистики?
3. Что является объектом управления в логистике?
4. Для каких целей используется логистика, в чем ее предназначение?
5. К чему приводит достижение целей логистики?
6. Перечислить примеры материальных потоков.
7. Когда началось использование логистики как рыночного понятия?

8. Логистика в военной среде и логистика в области экономики, что общего и в чем отличие?

9. По каким причинам только во второй половине XX века в экономике развитых стран наблюдается резкое возрастание интереса к логистике?

10. Почему широкомасштабное применение логистики в экономике появилось лишь во второй половине XX века?

11. Какие слова по смыслу близки логистике?

12. Как Вы можете охарактеризовать этапы развития логистического подхода к управлению материальными потоками в сферах производства и обращения?

13. Какие Вы знаете концепции логистики?

14. Какие Вы можете назвать задачи логистики?

15. Перечислите известных вам участников логистического процесса.

16. Что такое логистическая функция?

17. Какие Вы можете назвать функции логистики?

18. Назовите характерные особенности всех функций логистики

19. Дайте определение материального потока.

20. Назовите единицы измерения материального потока.

Задания 2-го типа

1. Что такое склад?

2. Приведите классификацию складов по признаку места в общем процессе движения материального потока от первичного источника сырья до конечного потребителя готовой продукции.

3. Кратко охарактеризуйте функции различных складов, которые проходит материальный поток на пути от первичного источника сырья до конечного потребителя.

4. Назовите основные логистические операции, выполняемые на складах с материальным потоком. Дайте краткую характеристику каждой операции.

5. Дайте определению понятию «грузовая единица».

6. Что такое базовый модуль, его размеры?

7. Почему решение задач складской логистики рассматривается как один из основных источников экономического эффекта от использования логистики?

8. На какие две функциональные зоны делится зона хранения, и какие факторы влияют на расчет её площади?

9. В чем отличие функциональности зон приемки и приемочной экспедиции, какие параметры влияют на расчет площади этих зон склада?

10. Какие операции осуществляются в зоне отправочной экспедиции?

11. Что необходимо учесть, рассчитывая её рациональную площадь?

12. От каких параметров зависит оптимальный размер участка комплектования?

13. Что находится в служебной зоне склада и как рассчитать её площадь?

14. Составьте принципиальную схему материальных потоков на складе торговой базы.
15. Перечислите виды материальных потоков.
16. Дайте определение логистической операции.
17. Назовите функции логистических систем.
18. Какие Вы знаете основные методы, применяемые для решения логистических задач?
19. Какие Вы знаете методы моделирования?
20. Назовите преимущества пакетирования грузов с помощью термоусадочной пленки.

Задания 3-го типа

1. Расчет длины погрузочно-разгрузочного фронта работы. Что необходимо учитывать, планируя размер фронта погрузки/выгрузки?
2. Зависит ли выбор типов средств механизации от схемы технологического процесса переработки грузов?
3. Дайте характеристику машинам периодического действия, приведите примеры.
4. Дайте характеристику машинам непрерывного действия, приведите примеры.
5. Расчет необходимого количества оборудования для хранения продукции.
6. Расчет необходимого количества механизмов для осуществления перегрузочно-транспортных работ.
7. Расчет уровня механизации погрузочно-разгрузочных работ.
8. Расчет необходимого количества весоизмерительного оборудования.
9. Расчет площадей экспедиций приема и отпуска продукции.
10. Расчет мощности склада. Расчет емкости склада.
11. Определение месторасположения склада.
12. Расчет площади склада.
13. Определение общей площади склада.
14. Определение полезной площади склада. .
15. Сущность «толкающей» и «тянущей» системы управления потоком.
16. Виды потребностей в материалах и методы определения потребностей.
17. Правила приоритетов в выполнении заказов на складе.
18. Выбор логистического канала.
19. Классификация и функции складов в логистике.
20. Организация работы складов на предприятии.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Тренинг презентации»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: *Предпринимательство*

Квалификация выпускника: Бакалавр

Форма обучения: очно-заочная

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН.....	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	9
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	11

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Тренинг презентации» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 *Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020

Освоение дисциплины «Тренинг презентации» изучение направленно на презентации как элемент публичного выступления. Обусловлено миссией основных образовательных программ (ООП) и требованиями ФГОС ВО по указанному направлению подготовки.

Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата.

Настоящая дисциплина включена в учебные планы Блока 1 по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 *Менеджмент* в часть, формируемую участниками образовательных отношений.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

В рамках изучения дисциплины рассматриваются проблемы, связанные с подготовкой презентации (структура презентации, искусство публичного выступления, другие коммуникативные составляющая презентационного процесса и т.д.), позволяющей эффективно реализовывать поставленную докладчиком цель – прежде всего представление/защита проекта.

Дисциплина нацелена на:

- анализ компонентов, влияющих на подготовку и проведение презентации (таких, как спектр невербальной коммуникации, инструментарий убеждения, анализ состояния выступающего, анализ первого впечатления на аудиторию);
- изучение планирования и подготовки презентации (проработка цели, структуры, продолжительности презентации);
- анализ практики проведения успешных презентаций.

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовател. деятельности
			Выпускник должен знать	Выпускник должен уметь	Выпускник должен иметь практический опыт	
Способен управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	ПК-1	ПК-1.1. Знает теории и модели управления организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями.	Нормы российского законодательства и практики в области текущего ведения коммерческой деятельности и в Российской Федерации; структуру продажи и закономерности поведения ее субъектов в соответствии с нормами российского законодательства	Осуществлять презентации в сфере коммерческой деятельности; адекватно использовать техники и приемы тренингов на каждом этапе технологического процесса	Осуществлять коммуникацию на всех этапах ведения собственной коммерческой деятельности; выстраивать отношения с покупателями и клиентами на основе техники тренинга презентации психологии влияния	<u>Контактная работа:</u> Практические занятия <u>Самостоят. работа</u>

2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Формирование цели выступления							1			17	Тренинг/25
Тема 2. Приемы создания доверия и привлечения внимания							1			17	Тренинг/25
Тема 3. Инструменты презентатора							1			17	Тренинг/25
Тема 4. Завершение презентации							1			17	Тренинг/25
Всего:							4			68	100
Контроль, час										Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. «Формирование цели выступления»

Цели проведения факультатива. Понятие цели презентации. Подготовка и планирование презентации

Тема 2. «Приемы создания доверия и привлечения внимания». Вступление. Приемы создания доверия

Тема 3. «Инструменты презентатора» Инструменты презентатора. Невербальный компонент общения. Структурирование информации.

Тема 4. «Завершение презентации». Приемы удержания внимания. Завершение контакта. Типичные ошибки в презентации.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Тренинг презентации» используются такие виды учебной работы, как тренинги, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении тренинга

Тренинг – это форма интерактивного практического занятия, цель которого – сформировать у обучающихся поведенческие паттерны (устойчивые модели поведения, которые человек предпочитает использовать при взаимодействии с другими людьми, доведенные до автоматизма) для дальнейшей успешной работы в профессиональной сфере.

Прежде чем приступать к участию в тренинге, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о целях и задачах тренинга, о порядке проведения тренинга, критериях оценки результатов тренинга;
- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы;

В ходе проведения тренинга обучающийся должен активно участвовать в работе группы на всех этапах тренинга.

По итогам проведения тренинга, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции

даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
<i>Тема 1.</i> Формирование цели выступления	Цели, задачи тренинга критерии эффективности. Типы тренинговых групп, возможные стратегии и техники работы. Процедура знакомства. Инструкции в упражнениях. Завершение процедур. Правила передачи и получения обратной связи в группе. Ритуалы в группе. Завершение тренинга.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу	Тренинг
<i>Тема 2.</i> Приемы создания доверия и привлечения внимания	Техники вербализации или активного слушания. Способы регуляции эмоционального напряжения при взаимодействии. Техника подчеркивания общности (целей, интересов, личностных характеристик и т. п.). Техника подчеркивания значимости партнера, его мнения, вклада в общее дело. Техника вербализации своих чувств и чувств партнера.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу	Тренинг

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
Тема 3. Инструменты презентатора	Самоанализ личностных и коммуникативных барьеров. Компетенции продавца. Самоанализ компетенций и поиски путей их развития. Имидж продавца и его влияние на результат продаж. Особенности невербального общения в продажах. Комплимент как жанр делового общения и его использование в продажах. Отработка навыков вербального и невербального поведения в продажах.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу	Тренинг
Тема 4. Завершение презентации	Формирование предложения с точки зрения ценностей. формирование предложения. Особенности работы с конфликтным покупателем. Техники работы с проблемным покупателем. Отработка навыков Технологии работы с клиентом после сделки.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу	Тренинг

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Менеджмент : учебное пособие / составитель Л. Д. Котлярова. — 2-е изд., исправл. — пос. Караваево : КГСХА, 2021. — 152 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/252089>

Дополнительная литература

1. Основы менеджмента : учебное пособие / составитель Л. Д. Котлярова. — 2-е изд., исправл. — пос. Караваево : КГСХА, 2021. — 72 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/251966>

2. Темиршина, О. Р. Деловой русский язык в сфере профессиональной коммуникации : учебно-методическое пособие / О. Р. Темиршина, Л. А. Апанасюк. — Москва : РГСУ, 2025. — 108 с. — ISBN 978-5-7139-1520-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL:

сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Интернет-ресурсы:

	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Федеральная служба государственной статистики.	https://rosstat.gov.ru/
2.	Справочно-правовая система «Гарант»	http://www.garant.ru
3.	Мониторинг экономических показателей	http://www.budgetrf.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ОАНО ВО «МосТех».

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)

- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)
- электронно-библиотечная система:**
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
 - Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>
- современные профессиональные базы данных:**
- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.
- информационные справочные системы:**
- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
 - Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/ п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
2.	Тренинг	8-25 баллов – участник тренинга, ориентируясь на свою роль, правильно и аргументировано изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, принял активное участие в последующей дискуссии; 5-7 баллов – участник тренинга, ориентируясь на свою роль, в целом правильно, но недостаточно аргументированно изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, в последующей дискуссии принимал активное участие; 3-5 баллов – участник тренинга, ориентируясь на свою роль, в целом правильно, но недостаточно аргументированно изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, в последующей дискуссии принимал не слишком активное участие; 1-2 балла – в тренинге конкретную роль не исполнял, но активно участвовал в дискуссии; 0 баллов – в тренинге практически не участвовал или занимал пассивную позицию.

Типовые задания к тренингу

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 по теме № 2 «Приемы создания доверия и привлечения внимания»

Содержание занятия: проведение со студентами ролевого тренинга «Убеждающее воздействие».

Интерактив - Ролевая игра «Теремок». Ролевая игра «Бункер». Ролевая игра «Таможня». Упражнение «Потерпевшие кораблекрушение».

Приемы, системы и методы запоминания текста.

Типовые задания по теме № 3 «Инструменты презентатора»

Содержание занятия: проведение со студентами тренингов «Креативность», «Конференция».

Правила презентации

Типовые задания по теме № 4. «Завершение презентации»

Содержание занятия: проведение со студентами тренинга «Эффективная презентация».

Интерактив - Упражнение «5 секунд». Упражнение «Лучший шрифт». Упражнение «Иллюстрация

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

№	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними;	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,

№	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	логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50-69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задание 1 типа

1. Понятие цели презентации
2. Методы анализа аудитории
3. Техники работы со страхом
4. Основные приемы подготовки и планирования презентации
5. Преимущества и недостатки различной расстановки при проведении презентации
6. Композиция и структура презентации
7. Приемы создания доверия
8. Подготовка введения для презентации
9. Инструменты презентера
10. Понятие невербального компонента общения
11. Понятие основной части презентации
12. Структурирование информации в презентации
13. Понятие вербального компонента
14. Способы привлечения и удержания внимания
15. Подготовка заключения в презентации
16. Типичные ошибки в заключении
17. Ораторская этика
18. Ответы на вопросы аудитории

Задания 2-го типа

1. Какое утверждение соответствует действительности?
 - а. Подготовка речи начинается...
 - б. С определения темы;
 - в. с нахождения цитаты;
 - г. с составления плана;

д. с набросок тезисов.

2. Что из перечисленного не является недостатком композиции выступления:

- а. нарушение логической последовательности;
- б. большое количество затронутых вопросов;
- в. отсутствие доказательности;
- г. апелляция к событиям, известным оратору и аудитории.

3. Чего не должен делать оратор в конце выступления?

- а. Повторять основные положения доклада.
- б. Извиняться, что из-за нехватки времени не все вопросы были оповещены.

в. Благодарить слушателей за внимание.

г. Говорить аудитории комплименты.

4. Какой из способов выступления требует не только подготовки, но и большого опыта, эрудиции?

- а. Чтение текста;
- б. воспроизведение по памяти с чтением отдельных фрагментов;
- в. воспроизведение по памяти заученного текста;
- г. импровизация.

5. Что призван подчеркнуть внешний вид оратора?

- а. Характер;
- б. профессионализм;
- в. происхождение;
- г. принадлежность к определенной социальной группе

6. Успех выступления прежде всего зависит...

- а. от наличия плана выступления;
- б. от наличия контакта с аудиторией;
- в. от внешнего вида оратора;
- г. от мимики и жестов оратора.

7. Какая речь требует особенно тщательной подготовки?

- а. Информационная речь;
- б. траурная речь;
- в. приветственная речь;
- г. научный доклад.

8. Как можно завоевать и удержать внимание аудитории?

- а. Визуальный контакт.
- б. Контрастные раздражители.
- в. Смена громкости и темпа речи.

Задания 3-го типа

Иван и Сергей вместе работают в компании примерно 3 года. Оба пришли в компанию менеджерами по продажам – сначала Иван, а через полгода Сергей. Спустя год каждый из них возглавил свой отдел.

А через год освободилось место Директора по продажам, и

руководство компании приняло решение доверить это место Сергею несмотря на то, что у него был меньший опыт работы в компании.

Многие сотрудники не сомневались, что руководство отдаст должность Директора Ивану, т.к. у него и опыта больше и именно он являлся неформальным лидером во всем коллективе. Но президент компании, принимая решение, ориентировался на результаты, которые были выше у Сергея. До этого назначения у Ивана и Сергея были прекрасные отношения. Но все изменилось, как только Сергей встал на ступеньку выше Ивана. Коллеги стали говорить, что между ними пробежала «черная кошка».

Став руководителем, Сергей уже не мог уделять общению с Иваном много времени. Он планировал назначить Ивана своим заместителем. Но используя свой авторитет, Иван начал настраивать коллектив против Сергея. 17 Сергей пытался разрешить данную ситуацию, встречаясь с Иваном. Но, к сожалению, ему так и не удалось найти у него понимания. Отдел Ивана в последнее время показывает просто блестящие результаты и руководство компании им очень довольны. При этом во время последней встречи, на которой Сергей пытался снизить напряженность, Иван сказал ему, что если тот попытается его уволить, многие сотрудники уйдут вместе с ним. Итак, ситуация сложилась очень непростая.

1. Как бы Вы поступили на месте Сергея? Что ему необходимо предпринять?

2. Как бы Вы поступили на месте руководства компании?

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Персональный имидж предпринимателя»**

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**
Профиль подготовки: **Предпринимательство**
Квалификация выпускника: **Бакалавр**
Форма обучения: **очно-заочная**

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	13
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	16

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Персональный имидж предпринимателя» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970.

Изучение дисциплины «Персональный имидж предпринимателя» ориентировано на получение обучающимися базовых понятий и представлений современной имиджологии, позволяет сформировать систему теоретических представлений о имидже предпринимателя, а также подготовить студентов к созданию и использованию персонального делового имиджа в профессиональной деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1 учебного плана по программе бакалавриата по направлению 38.03.02 Менеджмент.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для ведения предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица, вхождении в состав участников юридического лица, разработки новых бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве и проведения их стартапов на национальном или локальном российском рынке, развития в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства бизнес-проектов посредством их реконструкции, обновления состава, изменения масштабов на национальном или локальном российском.

Задачи дисциплины:

- раскрытие сущности и содержания основных понятий деловой имидж, личный бренд и деловая репутация предпринимателя;
- приобретение навыков изменения и корректировки делового имиджа.
- изучение особенностей влияния делового имиджа предпринимателя на результаты предпринимательского дела и на успех в бизнесе
- рассмотрение особенностей различных целевых аудиторий и специфику элементов делового имиджа
- исследовать «Я-концепцию» делового человека как

психологическую основу имиджа

- уметь определять роли виды интернет-коммуникаций, их особенности при поддержании положительного имиджа и технологии продвижения делового имиджа в сети интернет

- овладение технологией создания и поддержания делового имиджа;

- уметь использовать PR технологии при создании делового имиджа

- развитие навыков самостоятельно определять этапы формирования имиджа и выбирать психологические технологии, ориентированные на создание имиджа предпринимателя;

- развитие навыков оценки, поддержания и защиты деловой репутации.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4	УК-4.1. Демонстрирует знание основных норм, функциональных стилей, аспектов взаимодействия в деловой среде на языке коммуникации	Особенности влияния делового имиджа предпринимателя на результаты предпринимательского дела и на успех в бизнесе	Определять виды интернет-коммуникаций и их особенности при поддержании положительного имиджа	Различными способами создания и укрепления позитивной репутации	<u>Контактная работа:</u> Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА	
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра			Из них в форме практической подготовки
Очно-заочная форма											
Тема 1. Деловой имидж, личный бренд и деловая репутация предпринимателя: понятия, составляющие, сферы влияния	1			1			1			13	Ситуационный практикум №1 «Анализ имиджа предпринимателя». Дискуссия /10 Тренинг №1.Имидж предпринимателя/10
Тема 2. Технология создания делового имиджа	1								1		13
Тема 3. Роль интернета в процессе поддержания делового имиджа	1			1						13	Ситуационный практикум №4 «Контроль имиджа на основе анализа источников информации в интернете» /10 Тренинг №2 «Имидж в социальных сетях», №3 «Технологии изменения имиджа»/10
Тема 4. Изменение и корректировка делового имиджа	1										13
Тема 5. Управление деловой репутацией								1		12	Ситуационный практикум №6 «Создание визуального имиджа».

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
											Дидактическая игра №3 «Экстренное совещание», №4 «Защита деловой репутации» /10
Всего:	4			2			1	1		64	100
Контроль, час											Зачет
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Деловой имидж, личный бренд и деловая репутация предпринимателя: понятия, составляющие, сферы влияния. Понятия деловой имидж, личный бренд, деловая репутация. Составляющие делового имиджа. Составляющие личного бренда предпринимателя для самостоятельного управления собственным бизнесом на современном уровне. Составляющие деловой репутации. Символическая структура имиджа. Показатели делового имиджа. Особенности влияния делового имиджа предпринимателя на результаты предпринимательского дела и на успех в бизнесе. Сферы влияния личного бренда и деловой репутации.

Тема 2. Технология создания делового имиджа

Мотивы формирования имиджа. Социальные аспекты восприятия имиджа. Психологические технологии, ориентированные на создание имиджа предпринимателя. «Я-концепция» делового человека как психологическая основа имиджа. Принципы самоимиджирования и имиджмейкинг. Этапы формирования имиджа. Стратегии формирования персонального делового имиджа предпринимателя. Целевые аудитории и специфика элементов делового имиджа. Использование PR технологий при создании делового имиджа для поддержания собственной занятости и управления собственным трудовым ресурсом.

Тема 3. Роль интернета в процессе поддержания делового имиджа.

Поддержание необходимого делового имиджа для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций. Использование социальных сетей в поддержании делового имиджа. Виды интернет-коммуникаций и их особенности при поддержании положительного имиджа для управления собственным бизнесом на современном уровне. Технология продвижения делового имиджа в сети интернет.

Тема 4. Изменение и корректировка делового имиджа.

Причины изменения и корректировки делового имиджа (смена сферы профессиональной деятельности, защита от «размывания» личного бренда, кризисные ситуации). Репозиционирование. Технология изменения делового имиджа для самостоятельного управления собственным бизнесом на современном уровне. Способы корректировки делового имиджа для поддержания собственной занятости и управления собственным трудовым ресурсом.

Тема 5. Управление деловой репутацией

Феномен репутации. Репутация предпринимателя. Репутация

бренда. Оценка деловой репутации. Создание и укрепление позитивной репутации. Репутация в кризисных состояниях. Защита деловой репутации при разрешении конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Персональный имидж предпринимателя» используются такие виды учебной работы как ситуационные практикумы, тренинги, дидактические игры, а также различные виды самостоятельной работы.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении тренинга

Тренинг – это форма интерактивного практического занятия, цель которого – сформировать у обучающихся поведенческие паттерны (устойчивые модели поведения, которые человек предпочитает использовать при взаимодействии с другими людьми, доведенные до автоматизма) для дальнейшей успешной работы в профессиональной сфере.

Прежде чем приступать к участию в тренинге, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о целях и задачах тренинга, о порядке проведения тренинга, критериях оценки результатов тренинга;
- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы;

В ходе проведения тренинга обучающийся должен активно участвовать в работе группы на всех этапах тренинга.

По итогам проведения тренинга обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по выполнению ситуационных практикумов

1. Ознакомление с правилами проведения ситуационного практикума и включение в совместную деятельность.

Текст ситуационного практикума, соответствующего пройденной теме, выдается обучающимся на аудиторном занятии. Решение ситуационных практикумов в рамках изучения дисциплины «Персональный имидж предпринимателя» выполняется в ходе групповой работы, что способствует выработке навыков выработки

коллективных решений, командной работы. Для реализации этой задачи, студенты делятся на временные малые группы (команды), каждая из которых работает по выполнению одного задания.

2. Организация совместной деятельности по решению проблемы.

В некоторых случаях работа может быть организована не только в малых группах, но и индивидуально.

В случае групповой работы: участники каждой временной малой группы работают в течение определенного преподавателем периода времени, в течение которого должны представить максимально возможное количество индивидуальных решений, на основе которых выработать единое коллективное решение. В каждой группе выбирается или назначается «спикер», представляющий решение малой группы. На вопросы аудитории и/или преподавателя отвечает и спикер, и любой из участников малой группы.

Оценивание выступления осуществляется по содержательной стороне решения, технике выступления, умению находить ответы на спонтанно возникающие вопросы, используя техники презентации, публичного выступления, материалы изученного теоретического материала дисциплины. Преподаватель организует и направляет общую дискуссию.

3. Рефлексия и анализ совместной деятельности.

Преподаватель завершает дискуссию, анализируя процесс обсуждения ситуации и хода работы всех групп, подводит итоги как выполнения задания, так и хода совместной работы групп.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении дидактической игры

Дидактическая игра – совместная деятельность обучаемых, направленная на нахождение путей оптимального решения поставленной задачи в соответствии с выбранной или назначенной ролью с целью выработки коммуникативных навыков, развития мышления, умения применять полученные теоретические знания на практике, быстроты оценки ситуации и принятия решения. Дидактическая игра позволяет вовлекать участников в моделирование процессов будущей профессиональной деятельности, развивает помимо профессиональных навыков, аналитические, рефлексивные способности, умение организовать собственную деятельность и деятельность группы.

Прежде чем приступать к участию в дидактической игре, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о целях и практических задачах игры, о порядке проведения дидактической игры, критериях оценки действий участников игры;

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы, описание игровой ситуации и конкретную роль в дидактической игре с разъяснением функций и порядка действий по сценарию;

По итогам проведения дидактической игры обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины и является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Персональный имидж предпринимателя» определяется учебным планом. При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

1. Работу с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизацию).
2. Изучение соотношений таких понятий, как имидж, бренд, репутация, ребрендинг.
3. Разработка и продвижение фирменного стиля.
4. Углубленное изучение технологии создания позитивного бренда.
5. Анализ российского интернет-рынка как средства продвижения бренда.
6. Изучение принципов коррекции визуально имиджа.
7. Подготовку к аудиторным занятиям, которая направлена на решение следующих задач:

- при подготовке к ситуационному практикуму - формирование навыка оперативного реагирования на разные мнения, которые могут возникать при обсуждении тех или иных научных проблем;

•при подготовке к тренингу, дидактической игре – подготовка к выполнению упражнений, результатом которого является обретенный новый опыт, новые знания, сформированные умения и навыки.

8. подготовку к зачету по дисциплине, которая включает в себя просмотр всего материала учебника Гаришиной Т.Р. «Основы делового имиджа».

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты в виде интеллект-карты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в интеллект-карте выделять, чтобы при просмотре материала они лучше запоминались.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Деловой имидж, личный бренд и деловая репутация предпринимателя: понятия, составляющие, сферы влияния</i>	Соотношение имидж, бренд, репутация, авторитет. Разработка и продвижение фирменного стиля	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, тренингу. Выполнение заданий ситуационного практикума и тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в выполнении ситуационного практикума, тренинге с использованием самостоятельно изученных материалов.
<i>Тема 2. Технология создания делового имиджа</i>	Имиджмейкинг и самоимиджирование. Формирование «Я-концепции» – психологическая подготовка. Технология создания позитивного бренда	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, дидактической игре. Выполнение заданий по теме с использованием изученного материала.	Участие в выполнении ситуационного практикума, дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 3. Роль интернета в процессе поддержания делового имиджа</i>	Интернет, как инструмент продвижения бренда. Интернет, как средство продвижения бренда	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, тренингу. Выполнение заданий ситуационного практикума и тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в выполнении ситуационного практикума, тренинге с использованием самостоятельно изученных материалов.
<i>Тема 4. Изменение и корректировка делового имиджа</i>	Принципы коррекции визуального имиджа	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, тренингу. Выполнение заданий ситуационного практикума и тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в выполнении ситуационного практикума, тренинге с использованием самостоятельно изученных материалов.
<i>Тема 5. Управление деловой репутацией</i>	Исследование репутации. Ребрендинг Кризис деловой репутации	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, дидактической игре. Выполнение заданий по теме с использованием изученного материала.	Участие в выполнении ситуационного практикума, дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Шарков, Ф. И. Константы гудвилла : стиль, паблисити, репутация, имидж и бренд фирмы : учебное пособие / Ф. И. Шарков. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К^о : Издательство Шаркова, 2020. – 272 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/>

Дополнительная литература:

1. Аржанова, К. А. Социально-психологические механизмы формирования имиджа / К. А. Аржанова, Г. В. Довжик. – Москва : , 2021. – 184 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=620955>

2. Винюкова, А. К. Персональный имидж : учебное пособие /

А. К. Винюкова. — Архангельск : САФУ, 2020. — 104 с. — ISBN 978-5-261-01460-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/161938>

3. 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/>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Голос. Выступление. Общение. Инстаграм Седы Каспаровой	https://www.instagram.com
2.	Леви В. Л. Искусство быть другим	http://www.koob.ru
3.	Леви В. Л. Искусство быть собой	http://www.koob.ru
4.	Управление деловым имиджем фирмы в современной российской экономике Фомина Е.В., Хоц А.Е..	https://elibrary.ru
5.	Формирование положительного имиджа и деловой репутации компании. Козлова Н.П.	https://elibrary.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL

AcademicEdition;

- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);

- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);

- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)

- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)

- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)

- Логинот (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)

- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)

- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.

- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>)

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тренинг	9-10 – участник тренинга проявил высокую активность в подготовке задания, аргументировано и обосновано изложил позицию по обсуждаемому вопросу в соответствии с исполняемой ролью. Убедительно и наглядно представил данную позицию в разыгрываемых ситуациях, согласно условиям задания. Ответил полно и аргументировано на все вопросы преподавателя и представителей других команд. Активно участвовал в дискуссии. 6-8 - участник тренинга проявил умеренную активность при подготовке, вполне убедительно представил заданную позицию в разыгрываемых ситуациях, правильно определив основные характеристики исполняемой роли. Недостаточно полно аргументировал излагаемую позицию. Ответил на все вопросы преподавателя и представителей других команд, активно участвовал в последующей дискуссии. 3-5 - участник тренинга пассивно и формально готовился к выполнению задания, не слишком убедительно представил заданную преподавателем позицию, недостаточно ее аргументировал. Не смог корректно и полно ответить на вопросы преподавателя и представителей других команд. В дискуссии принимал пассивное участие. 1-2 – участник пассивно готовился к заданию, не исполнял конкретную роль в предлагаемой игре, но активно участвовал в дискуссии, активно задавал вопросы игрокам других команд, дополнял ответы представителей своей команды. 0 баллов – участник не готовился к выполнению задания, не принимал участия в игре, не исполнял роль, не принимал участия в дискуссии, не отвечал на вопросы и не дополнял ответы своих коллег.
2.	Ситуационный практикум	7-10 – активное участие в обсуждении, анализе проблемной ситуации в малой группе, выработке коллективного решения. Активное обсуждение 2 и более выступлений, высказывание аргументированных и обоснованных точек зрения; 4–7 участие в обсуждении, анализе проблемной ситуации в малой группе, выработке коллективного решения. Активное обсуждение 1-2 и более выступлений, ответы в основном логичны, но недостаточная аргументация; 1-3 – пассивное участие в работе малой группы и выработке коллективного решения, обсуждение 1 выступления, аргументация слабая; 0 – обучающийся не принимал участие в дискуссии.
3.	Дидактическая игра	7-10 баллов – участник игры убедительно сыграл свою роль, продемонстрировав усвоение следующих знаний и умений:

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
		• использование факторов создания положительной атмосферы; • умение выбирать один из методов начала беседы, характеризуя проблему, вынесенную на обсуждение; • умение управлять беседой, регулируя соблюдение регламента и ход обсуждения вопроса; • умение подводить итоги деловой беседы, указав на принятые решения; • умение использовать «приём бутерброда» во время беседы; • умение кратко и ясно излагать свои мысли; • найти применение некоторым правилам убеждения. 3-6 баллов – участник игры в целом убедительно сыграл свою роль, однако не был использован ни один из факторов создания положительной атмосферы, или наблюдалось несоблюдение регламента, а значит, неумение управлять беседой, или была нарушена ясность изложения. 2-1 балл – обучающийся принял участие в деловой игре, однако большинство знаний и умений, необходимых для усвоения данной темы не были продемонстрированы. 0 баллов – обучающийся не принимал участие в деловой игре.

***Типовые контрольные задания
или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания
знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности,
характеризующих этапы формирования компетенций в процессе
освоения образовательной программы***

Типовые задания к проведению тренинга.

Задание №1. Имидж предпринимателя

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 современном этапе развития бизнеса. Выбор обосновать.

Задание 2: Вспомнить примеры влияния делового имиджа предпринимателя на результаты предпринимательского дела и на успех в бизнесе. Выбор обосновать.

Задание №2. «Имидж в социальных сетях»

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.

Задание №3. «Технологии изменения имиджа»

Цель: развитие умения самостоятельно осуществлять управление собственным бизнесом на современном уровне

Задание:

Участникам дается задание проанализировать различные технологии изменения собственного делового имиджа. Выступить с небольшим сообщением на 2-3 минуты. Обосновать свою точку зрения.

Задание №4. «Позитивная репутация»

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» _____ _____

Задание. «Я-концепция»

Цель: развитие способности к самоорганизации и самообразованию.

Задание:

Участникам дается задание сформировать «Я-концепцию», ответив письменно на вопросы:

Какими сильными сторонами я обладаю как предприниматель?

Что у меня получается лучше всего?

Чего я могу достигнуть в бизнесе благодаря своим способностям?

Вредит ли моим сильным сторонам то, что я занимаюсь предпринимательской деятельностью в данной области?

Какие стороны я считаю слабыми?

Зачем мне нужны эти слабые стороны?

С какими заданиями я постоянно не справляюсь?

Смогут ли мои слабые стороны стать сильными в других областях?

Ситуационный практикум №4

«Контроль имиджа на основе анализа источников информации в интернете».

Цель:

Задание

Участникам дается задание проанализировать интернет источники имитирующей информации

1. Определить источники информации в интернете (минимум 5), оказывающие существенное влияние на формирование собственного делового имиджа.

2. Для оценки влияния различных источников на собственный имидж проанализировать, каким образом клиенты могут узнать о предпринимателе/продукте.

3. Оценить потенциальную важность каждого источника с точки зрения его вклада в формирование имиджа. Такую оценку можно осуществить по 5-балльной шкале.

4. Для оценки вклада каждого источника в формирование имиджа ответить на вопрос: «Какое впечатление создает данный интернет источник информации?» Он может создавать у получателя информации положительное, нейтральное или отрицательное впечатление. Дать оценку по шкале:

Балл	Характеристика впечатления
2	Очевидно положительное.
1	Скорее положительное, чем нейтральное.
0	Нейтральное.
-1	Скорее отрицательное, чем нейтральное.
-2	Очевидно отрицательное.

5. В случае необходимости определить меры активизации недооцененных источников информации для совершенствования делового имиджа.

6. Оценку уровня использования разных источников информации представить в виде таблицы, ориентируясь на пример ее заполнения.

Типичные источники информации, формирующие мой имидж

№ п/п	Источник	Важность источника информации	Оценка впечатления	Меры активизации

Типичные источники информации, формирующие имидж предпринимателя N

№ п/п	Источник	Важность источника информации	Оценка впечатления	Меры активизации
1.	Социальные сети	5	+2	
2.	Личная страница на сайте компании	3	+1	Раньше источник не принимался в расчет. Обновить данные на сайте.
3.	Общение на профессиональном форуме	4	+1	Раньше источник не принимался в расчет. Выбрать для фото символическую картинку, раскрывающую характер.
4.	Общение обычном форуме	5	-1	Контролировать процесс формирования репутации.
5.	Деловая переписка по электронной почте	3	0	Добавить контактный телефон в подпись электронного письма.

Ситуационный практикум № 5

«Контроль имиджа на основе анализа источников информации».

Цель:

Задание

Участникам дается задание проанализировать источники имиджирующей информации

1. Определить стандартные источники информации (минимум 5), оказывающие существенное влияние на формирование собственного делового имиджа.

2. Для оценки влияния различных источников на собственный имидж. Проанализировать, каким образом инвесторы, клиенты, партнеры могут узнать о предпринимателе.

3. Оценить 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 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.

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
6.	Внешний вид	5	+2	
7.	Офис компании	3	+1	Раньше источник не принимался в расчет. Обновить данные на сайте.
8.	Общение	4	+1	Раньше источник не принимался в расчет. Подбирать интересные аргументы, факты для отстаивания своей точки зрения.
9.	Слухи, сплетни коллег	5	-1	Контролировать процесс формирования репутации.
10.	Визитки	3	0	Добавить контактный телефон в подпись электронного письма.
11.	Отчет о работе	5	0	Продумать иллюстративные материалы для отчета (график, диаграмму).

Ситуационный практикум № 6

«Создание визуального имиджа».

Цель:

Задание

Используя материалы учебника, дополнительную литературу, ресурсы Интернета, подготовить собственный проект формирования визуального имиджа:

1. Определите тип личного бренда.

2. Учитывая нормы этикета, подберите три варианта внешнего вида. (фото или рисунок) для:

- встреч с инвесторами
- встреч с коллегами
- встреч с партнерами;
- встреч с потенциальными клиентами
- торжественных мероприятий (презентаций, конференций).

3. Учитывая условия, выберите вариант поведения с разной целевой аудиторией.

Пример выполнения:



Типовые дидактические игры

Дидактическая игра №1 «Презентация продукта»

Цель:

Задание

Участники делятся на команды по 4-5 человека. Им дается задание подготовить презентацию продукта для определённой целевой аудитории (инвесторы, клиенты, партнеры, сотрудники). Нужно подготовить текст выступления, выбрать образцы для демонстрации (фото), отправить одного человека, который представит продукт данной аудитории наилучшим образом. После подготовки представитель команды выступает с презентацией продукта 3-4 минуты. После выполнения задания участники делятся впечатлениями, обсуждают презентации с позиции делового имиджа.

Дидактическая игра №2 «Предприниматель/дизайнер»

Цель:

Задание

Участники делятся на 2 команды по 2-3 человека. Остальные играют роль наблюдателей. Представители одной из команд (играющие роль предпринимателей) обратились к другой (играющие роль дизайнеров сайтов) с просьбой проанализировать их сайт и оценить его с

позиции поддержания определенного имиджа своей компании. Задача команды Дизайнеров выявить ошибки, дать рекомендации и обсудить дальнейшую стратегию развития делового имиджа компании. После выполнения задания участники делятся впечатлениями, обсуждают выбранные стратегии с точки зрения делового имиджа.

Дидактическая игра №3 «Экстренное совещание»

Цель:

Задание

Вы владелец фирмы, производящий продукт.

Основной состав персонала — выпускники высших и средних специальных учебных заведений. Фирма терпит убытки: отзывы клиентов негативные, большинство поставщиков отказываются работать с компанией, партнеры не отвечают на звонки. Справляться с заказами становится труднее, технических средств недостаточно, они быстро устаревают.

Ваш бюджет позволяет выделить средства на изменение и корректировку делового имиджа компании в размере 30 тыс. долл.

Основная задача подгруппы - разработать план корректировки делового имиджа, обеспечивая нормальные условия работы сотрудников.

В состав комиссии вошли;

- ведущий специалист— председатель комиссии;
- офисные работники — члены комиссии;
- менеджеры по работе с клиентами - члены комиссии.

Принятое решение по корректировке имиджа фирмы анализируется и комментируется преподавателем, который указывает, достигнута цель, поставленная перед сотрудниками, или нет. После выполнения задания участники делятся впечатлениями, обсуждают выбранные стратегии с точки зрения делового имиджа.

Дидактическая игра №4 «Защита деловой репутации»

Цель:

Задание

Участники делятся на 2 команды по 3-4 человека. Команде №1, играющей роль предпринимателей, бизнес которых пострадал в результате обличающей статьи, дается задание продумать стратегию защиты своей деловой репутации, которая нанесен урон. Команде №2, играющей роль журналистов, дается задание сохранить позитивную репутацию среди коллег и читателей. Текст статьи раздается участникам случайным образом и имеет разное содержание: в одной из них информация правдивая, в другой ложная, в третьей частично ложная. Насколько информация соответствует действительности знают только представители команды №2. После подготовки команды

выступают на импровизированном судебном разбирательстве. остальные участники играют роль судей. После выполнения задания участники делятся впечатлениями, обсуждают выбранные стратегии с точки зрения делового имиджа и деловой репутации.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40 «Зачтено» 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. 70 -89– ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. 50-69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. «Не зачтено» менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Понятие делового имиджа в современной науке.
2. Понятие личного бренда в современной науке.
3. Понятие деловой репутации в современной науке.
4. Каковы составляющие персонального делового имиджа?
5. Каковы составляющие личного бренда предпринимателя?
6. Каковы составляющие деловой репутации?
7. Каковы показатели делового имиджа?
8. Перечислите сферы влияния личного бренда.
9. Перечислите сферы влияния деловой репутации.
10. Что такое «Я-концепция»? Какова ее психологическая основа?

11. Назовите и охарактеризуйте целевые аудитории восприятия имиджа.

12. Назовите виды интернет-коммуникаций, используемые при поддержании положительного имиджа.

13. Правила использования социальных 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 управления 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	а) Эффект

желания с ним общаться.	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

Ответ: 1....; 2.....; 3.....

Задание № 13.

Установите соответствие между понятиями:

Определения	Термины
1. Вытекает из прошлого опыта и отражает актуальное состояние самоуважения, доверия к себе	А. Требуемый
2. То, как нас видят другие	Б. Воспринимаемый имидж
3. Имидж, который требует ряд профессий.	В. Самоимидж

Ответ: 1...; 2....; 3.....;

Задание № 14.

Установите соответствие между понятиями:

Определения	Термины

1. Имидж по направленности проявления	А. Естественный, искусственный
2. Имидж по эмоциональной окраске	Б. Внешний, внутренний
3. Имидж по целенаправленности PR-деятельности	В. Когнитивный, эмоциональный
4. Имидж по степени рациональности восприятия	Г. Политический имидж, имидж руководителя, имидж организации, имидж территории
5. Имидж по содержанию	Д. Позитивный, негативный

Ответ: 1...; 2...; 3..; 4...; 5....

Задание № 15.

Составляющие индивидуально имиджа. Соотнесите термины и определения.

Термин	Характеристика
1.Запахи косметики и тела	а) Габитус
2.Увлечения	б) Такесика
3.Совокупность всех данных внешности: телосложение, рост, цвет волос, цвет кожи, состояние здоровья и т.д.	в) Проксемика
4.Пространственные условия общения, взаиморасположение собеседников	г) Ольфакторные знаки
5.Картины, книги, статьи, коллекции одежды и т.д.	д) Хобби
6.Поведение человека, связанное с тактильной системой восприятия, - рукопожатия, поцелуи, похлопывания, объятия и т.п.	е) Репутация
7.Телесные проявления человека во время речи – жесты, мимика, походка, позу, контакт глазами	ж) Творчество
8.Общественная оценка, сложившееся общее мнение о достоинствах или недостатках кого-либо	з) Просодика
9.Ритмико-интонационные стороны речи, как высота голоса, громкость голосового тона, тембр голоса, сила ударения	и) Кинесика

Ответ: 1..., 2....., 3..... и т.д

Задание № 16.

Николай - владелец кондитерской фирмы и ему нужно выступать перед потенциальными клиентами с презентацией продукта. Зачастую он сталкивается с тем, что его либо никто не слушает, либо у людей не возникает интереса к его продукту. Как-то раз вы посетили одно из его

выступлений и заметили, что Николай у него очень монотонный голос и говорит он не интересно. На что Николаю следует обратить внимание?

Задание № 17.

Установите соответствие:

1. Искаженное влияние эмоционально окрашенной информации на восприятие человека	А. Эффект новизны
2. Новое, неожиданное, привлекающее внимание и лучше запоминающееся несмотря на замешательство	Б. Эффект социального контекста
3. Человек воспринимается гораздо привлекательнее на фоне положительных групп или событий	В. Эффект первичности
4. Информация, поступившая первой воспринимается как более убедительная	Г. Эффект ореола

Ответ: 1....; 2....; 3.....; 4.....

Задание № 18.

Установите соответствие между терминами и их определениями.

1. устойчивый, эмоционально окрашенный, целенаправленно формируемый образ субъекта, возникающий в сознании воспринимающей аудитории	а) стереотип
2. система представлений человека о самом себе, сопряжённая с самооценкой и определяющая его взаимоотношения с самим собой и обществом	б) имидж
3. представление человека о том, как его воспринимают другие люди	в) я-концепция
4. устойчивый, упрощённый образ члена определённой социальной группы	г) я-зеркальное
5. мнение о человеке, сложившееся в обществе	д) репутация

Задание № 19.

Предлагается фото нескольких людей. Определите на основе анализа визуального имиджа, кто из них какую роль играет в компании.





в)

Ожидаемый ответ: а), б)....., в)

Задание № 20.

Прочтите описание экспериментов из книги С.С. Степанова.

В ходе исследования Р. Нисбета и Т. Вильсона студенты в течение получаса общались с новым преподавателем, который с одними испытуемыми вел себя доброжелательно, с другими отстраненно, подчеркивая социальную дистанцию. После этого студентов просили оценить преподавателя по ряду характеристик. Результаты оказались однозначными. Оценки преподавателя доброжелательного оказались значительно выше, чем оценки «холодного».

Какой «эффект восприятия» сработал в данном исследовании?

Задание № 21.

Прочтите описание экспериментов из книги С.С. Степанова.

Молодым людям было предложено оценить очерк, написанный женщиной, причем к тексту прилагался ее портрет. В одних группах испытуемых использовался портрет женщины с привлекательной внешностью, в других – портрет «дурнушки». Более высокие оценки получил очерк красивой женщины.

Какой «эффект восприятия» сработал в данном исследовании?

Задание № 22.

В компанию устроились два новых сотрудника на должность «Ведущий экономист». Первый сотрудник окончил обычный институт, факультет экономики, а второй окончил МГУ, но факультет журналистики. Владелец компании, в который устроились сотрудники, считает, что наиболее ценный сотрудник, тот который окончил хороший институт (МГУ).

Какой эффект рассматривается в данном примере?

Задание № 23.

Вы впервые встретились с человеком и у вас сложилось мнение о том, что он коммуникабельный и в будущем недооценивать его таланты нельзя. Какой эффект восприятия сработал в данном случае?

Задание № 24.

Владелец компании «Х» использовал агрессивное общение по отношению к своим работникам. К каждому обращался на «ты» и грубил им. Так ему казалось, что он держит персонал в тонусе и демонстрирует

им свою власть. Компания начала нести убытки и начался кризис. Работники перестали приходить на работу и начали интенсивно увольняться. Он попросил их остаться и перетерпеть данный этап. Стал повышать зарплаты оставшимся работникам, но никто это не принял, и компания закрылась. Какой эффект сработал в данной ситуации?

Задание № 25.

Вы – управляющий крупной компании. К вам на собеседование на должность вашего заместителя приходит приятная девушка блондинка в строгом костюме. Будете ли вы проводить собеседование?

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Техники психологического воздействия в предпринимательстве»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: *Предпринимательство*

Квалификация выпускника: Бакалавр

Форма обучения: очно-заочная

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	6
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	11
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	13

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Техники психологического воздействия в предпринимательстве» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата.

Настоящая дисциплина включена в учебные планы Блока 1 по программам подготовки бакалавров по направлению *38.03.02 Менеджмент* в часть, формируемую участниками образовательных отношений.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Цель дисциплины: формирование у студентов целостного представления о существующих современных психологических технологиях, используемых в системе предпринимательства и, в целом, в системе управления организацией в России и за рубежом на современном этапе развития бизнес-сообщества.

Задачи дисциплины:

- знакомство с различными психологическими концепциями, методами и технологиями, которые используются в современном менеджменте;
- освоение новых современных форм работы и технологий управления, опирающихся на достижения психологической науки;
- изучение новейших западных технологий в области психологии, используемых последние годы в России;
- получение основных навыков работы HR-менеджера, опирающегося на достижения современной практической психологии

ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование
следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия	ОПК-3	ОПК-3.3. Использует современные социально-психологические технологии и методы психологического воздействия на субъектов хозяйственной деятельности с целью принятия обоснованных организационно-управленческих решений	психологические основы экономического поведения;	ориентироваться в психологических аспектах проблем потребительского поведения и экономической политики и предпринимательской деятельности;	методами психологии и ориентироваться в собственном экономическом поведении	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочно форма											
Тема 1. Общая характеристика социально-психологического воздействия в предпринимательстве	2	1		1						20	Реферат / 20 Отчет по ситуационному практикуму / 20
Тема 2. Методы и формы социально-психологического воздействия в различных направлениях предпринимательства	1	1								22	Реферат /20 Эссе/20
Тема 3. Психология предпринимателя и психология деловой этики	1			1						22	Отчет по ситуационному практикуму / 20
Всего:	4	2		2						64	100
Контроль, час										Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Общая характеристика социально-психологического воздействия в предпринимательстве

Методики психопрограммирования и способы социально-психологического воздействия в психологических теориях. Правила общения и ведения переговоров. Манипулирование в переговорах. Механизмы воздействия в межличностном общении. Особенности сбора информации об объекте воздействия. Психологическая оценка контактов объекта воздействия.

Тема 2. Методы и формы социально-психологического воздействия в различных направлениях предпринимательства

Технологии социально-психологического воздействия в рекламе. Технологии социально-психологического воздействия в организационных процессах. Технологии социально-психологического воздействия в маркетинге. Технологии социально-психологического воздействия при урегулировании производственных конфликтов.

Тема 3. Психология предпринимателя и психология деловой этики

Психологические особенности предпринимательства как вида экономической деятельности. Исследования предпринимательской деятельности и предпринимателей в отечественной и зарубежной экономической психологии. Мотивы выбора предпринимательской деятельности, отношение к риску, конкуренции и неудачам, характер взаимоотношений с партнерами в предпринимательской деятельности. Социально-психологические факторы деловой активности предпринимателей и успешности предпринимательской деятельности. Психологические аспекты этики бизнеса. Моральные проблемы в бизнесе: корпорации и нравственность, охрана окружающей среды, сигнализаторство, правдивость и маркетинг, защита интеллектуальной собственности, права наемных работников. Моральные проблемы в международном бизнесе: коррупция, различие культур, голод и природные ресурсы. Основные этические проблемы российского бизнеса. Психологические и социально-экономические факторы формирования деловой этики представителей бизнеса. Проблема доверия в среде бизнеса (доверие между деловыми партнерами и между представителями бизнеса и государства). Психологическая структура доверия, стадии развития доверия и основные факторы его определяющие. Баланс доверия и недоверия в деловых отношениях. Психологические методики для диагностики особенностей нравственной сферы личности, а также уровня и структуры доверия.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Техники психологического воздействия в предпринимательстве» 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 организации учебной деятельности на лекционных занятиях

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций обучающемуся рекомендуется вести конспект, что позволит ему впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Целесообразно записывать не только выводы, которые делает преподаватель в ходе лекции, но и информацию, отраженную на слайдах. Эта информация отражает основные положения темы, раскрывая базисные дидактические единицы, при этом формулируется кратко и лаконично. Для увеличения скорости записи конспекта рекомендуется вводить сокращения основных для изучаемой дисциплины, часто встречающихся терминов.

В конце лекции (а иногда и по ее ходу) обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции, для уточнения собственного понимания транслируемой информации.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары проводятся в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Порядок организации собственной активности на семинаре:

1) на первом аудиторном занятии обучаемый выбирает темы докладов, которые обязуется подготовить к семинарам по соответствующим темам в ходе самостоятельной работы с рекомендованной литературой;

2) во время семинара обучаемый презентует подготовленный доклад, по завершении которого другие участники семинара могут задать вам уточняющие вопросы и вопросы на понимание;

3) даже если Вы не выступаете с докладом, обязательным условием участия в семинаре является не только конспектирование ключевой информации доклада, но и активное участие в дискуссии после его завершения;

4) в конце занятия преподаватель оглашает набранные вами рейтинговые баллы текущего контроля успеваемости.

В ходе подготовки и участия в семинарском занятии формируются и развиваются общекультурные компетенции будущего психолога.

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.

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 выносятся 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.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля

Тема 1. Общая характеристика социально-психологического воздействия в предпринимательстве	Основные мотивы предпринимательского выбора Цели предпринимательской деятельности Психологические барьеры выбора предпринимательства. Психология партнерства. Взаимодействие предпринимателей с различными социальными группами	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Реферат Отчет по ситуационному практикуму
Тема 2. Методы и формы социально-психологического воздействия в различных направлениях предпринимательства	Особенности российского менталитета в трудовой деятельности. Основные проблемы, с которыми сталкивается индивид, решивший стать предпринимателем Особенности мотивации предпринимательской деятельности с достижением достаточно высокого материального уровня жизни.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата Подготовка эссе	Реферат Эссе
Тема 3. Психология бизнеса и психология деловой этики	Роли, которые может играть предприниматель при взаимодействии с коллективом в случае дружеско-деловых отношений с сотрудниками. Психологические последствия для самих предпринимателей при нарушении ими моральных и законодательных норм.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет по ситуационному практикуму

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

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/>

Дополнительная литература:

1. Аржанова, К. А. Социально-психологические механизмы формирования имиджа / К. А. Аржанова, Г. В. Довжик. – Москва : , 2021. – 184 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=620955>

2. Немов, Р. С. Психология : учебник : в 3 книгах : [16+] / Р. С. Немов. – Москва : Владос, 2023. – Книга 1. Общие основы психологии. – 689 с. : табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=701700>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины

Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
Сайт журнала «Управление персоналом».	http://www.top-personal.ru
Психологические словари	https://psychological.slovaronline.com/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ОАНО ВО «МосТех».

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)

- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)

- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)

- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>)

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ/оценочное средство	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Реферат	20-8 – работа сдана в указанные сроки, обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, раскрыта тема реферата, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению; 7-5– основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы; 4-3 – основные требования к реферату выполнены, но при этом допущены недочеты, например: имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, объём реферата выдержан более чем на 50%, имеются

		упущения в оформлении. 2 - тема не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы, допущены грубейшие ошибки в оформлении работы;
3.	Эссе	20-5 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет; 4-3 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; 2 – тема раскрыта не в полном объеме, замечаний по оформлению нет; 1 – тема раскрыта только частично, нарушены правила по оформлению; 0 – эссе не сделано
4.	Ситуационный практикум	20-5 – работа и отчет выполнены в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы: требуемая информация, вводные условия кейса, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 4 – работа и отчет выполнены в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы: требуемая информация, вводные условия кейса, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 3 – работа и отчет выполнены в срок, в основном самостоятельно, правильно поняты и использованы: требуемая информация, вводные условия кейса, имеются ошибки в расчетах, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 2-1 – обучающийся подготовил работу и отчет не самостоятельно или не завершил в срок, имеются ошибки в расчетах, выводы и ответы на вопросы отсутствуют. 0 – практикум и отчет не выполнены.

Типовые задания к ситуационному практикуму

1. Проанализируйте место курса «Психология предпринимательства» в системе социально - экономических и психологических знаний.
2. Охарактеризуйте структуру и возможности психологического анализа личности предпринимателя.
3. Раскройте психологическое содержание взаимодействия потребителя и рынка.
4. Перечислите факторы, влияющие на принятие решения о покупке.
5. Согласны ли вы, что актуальность развития экономической психологии определяется следующими признаками:
 - а) внутри-психологическими;
 - б) внешне-психологическими;
 - в) историко-психологическими. Укажите, на Ваш взгляд, другие причины.
6. Согласны ли Вы: 1) что главными экономико-психологические феноменами, которые призвана изучать экономическая психология, являются:
 - а) экономическое сознание субъектов (частная, индивидуальная или групповая);
 - б) экономическое поведение субъектов (внешние проявления форм активности индивидуального и группового);2) это экономическими объектами, знание о которых и отношение к которым составляют сущность, понимается: заработная плата, прибыль, материальная обеспеченность, богатство и богатые люди, бедность и бедные люди, различная собственность и ее собственники, деньги твердая валюта; различные ценные бумаги; акции; финансовые чеки; счета; сбережения на счетах банков.
- 3) что внешние проявления форм активности индивидуального и группового субъекта по отношению к различным экономическим объектам осуществляется в выборе формы экономической активности (наемный труд, коллективные формы собственности, предпринимательства); различные формы экономического поведения: потребительского, сберегающего, инвестиционного и т.д.
- 4) известны ли вам другие экономико-психологические явления (феномены)?

Примерные темы эссе:

1. Предмет, задачи и функции экономической психологии.
2. Методы экономической психологии и их применение в экономико-психологической практике.
3. Опыт использования знаний экономической психологии в деятельности отечественных предприятий и организаций.
4. Психология личности предпринимателя.
5. Профессионально-психологические требования к личности

менеджера.

6. Психология рекламы.

7. Психология маркетинга.

8. Психологическая характеристика ведения переговоров для заключения правовых договоров между предприятиями – субъектами хозяйственной деятельности.

9. Психологический анализ хозяйственной деятельности.

1. Психология стиля и методов управления персоналом организации.

2. Психологический анализ форм противодействия персонала нововведениям.

3. Профессионально-психологические требования к личности работника, ведущего переговоры о заключении договоров между хозяйствующими субъектами.

4. Мотивационное управление персоналом организации.

5. Психологические условия эффективного стимулирования персонала

6. Психология адаптации работника к изменениям в организации хозяйственной деятельности.

Примерные темы рефератов:

1. Производственное предпринимательство в России (с примерами).

2. Коммерческое предпринимательство в России (с примерами).

3. Финансовое предпринимательство в России (с примерами).

4. Консультативное предпринимательство в России (с примерами).

5. Современные формы инновационного предпринимательства.

6. Международный опыт внутрифирменного предпринимательства.

7. Образ, основные черты предпринимателя.

8. Содержание деловой и профессиональной этики. Показатели эффективности предпринимательской деятельности. Пути достижения эффективности предпринимательской деятельности.

9. Эффективное управление персоналом на предприятии.

10. Использование труда «удаленных» сотрудников.

11. Предпринимательство как вид социально-экономической активности.

12. Социальное происхождение современных российских предпринимателей и его влияние на психологические особенности российского предпринимательства.

13. Психологические особенности семьи и их роль в становлении личности будущего предпринимателя.

14. Доверие в предпринимательской деятельности.

15. Психологические особенности взаимодействия предпринимателей и чиновников.

16. Гендерные исследования предпринимательства.

17. Социально-психологические факторы деловой активности предпринимателей.

18. Ценностные ориентации российских предпринимателей.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

№	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70-89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50-69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задание 1 типа

1. Методы изучения психологических особенностей личности предпринимателя, менеджера
2. Психологический анализ хозяйственной деятельности.
3. Метод темоцентрической взаимной акции и его использование для формирования благоприятного СПК в трудовом коллективе.
4. Методы управления персоналом организации.
5. Методика составления психологического портрета покупателя товаров.
6. Психологическая характеристика трудностей хозяйственной деятельности.
7. Психология рекламы.
8. Психологические особенности покупателей различного возраста, пола, социального статуса, профессии.

9. Методы экономической психологии.
10. Предмет и задачи экономической психологии.
11. Структура современной экономической психологии.
12. Современное понятие предпринимательства.
13. Психологические условия эффективной мотивации труда персонала организации.
14. Концепции Мак-Грегора и Оучи и их роль в управлении персоналом организации.
15. Способности эффективного предпринимателя.
16. Психологические особенности и методы формирования благоприятного СПК в профессиональной группе.
17. Психологические условия адаптации работника к изменениям в хозяйственной деятельности.
18. Психологический анализ денег как стимула поведения работника.
19. Социально - психологические исследования предпринимательства.
20. Понятие и характеристика экономического сознания субъектов хозяйственной деятельности.
21. Характеристика основных этапов составления психологического портрета покупателя товаров.
22. Психологические причины и условия девиантного поведения некоторых работников в процессе хозяйственной деятельности.
23. Понятие и структура психологического портрета покупателя.
24. Лидерские качества предпринимателя, менеджера.
25. Психологический портрет предпринимателя.
26. Принципы и задачи современной экономической психологии.
27. Понятие о стиле руководства в экономической психологии.

Задания 2-го типа

1. Объектом экономической психологии является

- 1) Хозяйствующий субъект, представленный на микро, мезо, и макроэкономическом уровнях
- 2) Поведение людей в экономических условиях
- 3) Психика людей в экономических условиях

2. Предметом экономической психологии является изучение

- 1) Закономерностей психического отражения хозяйственных отношений
- 2) Экономического поведения людей в экономических условиях
- 3) Психики людей в экономических условиях

3. Экономическая психология использует методы исследований

- 1) Социальной психологии
- 2) Экономики
- 3) Социологии
- 4) Все варианты верны

4. Теория рационального «экономического человека» оформилась в трудах

- 1) А.Смита
- 2) А.Маршалла
- 3) Дж. Кейнса
- 4) Все варианты верны

5. Определяющей чертой концепции «экономического человека» является

- 1) Экономический эгоизм
- 2) Экономический альтруизм
- 3) Экономическое сотрудничество

6. Как самостоятельная отрасль психологического знания экономическая психология начала формироваться

- 1) В начале XX века
- 2) В середине XX века
- 3) В 90-х годах XX века

7. Развитие экономической отрасли психологического знания связывают с именем

- 1) Г. Мюнстерберга
- 2) Г. Тарда
- 3) Дж. Катоны

8. Развитие производственной ветви экономической психологии принадлежит

- 1) Г. Мюнстербергу
- 2) Г. Тарду
- 3) Дж.Катоне

9. Создание маркетинговой ветви экономической психологии связывают с именем

- 1) Г. Мюнстерберга
- 2) Г. Тарда
- 3) Дж. Катоны

10. Д.Канеман и А.Тверски являются авторами

- 1) Теории перспектив
- 2) Теории игр
- 3) Все ответы верны

11.Создание теории перспектив было обусловлено необходимостью объяснения

- 1) Иррациональных человеческих выборов

- 2) Рациональных человеческих выборов
- 3) Все варианты верны

12. Экономическая психология включает в себя следующие разделы исследований

- 1) Бизнес, рынок, отношения «общество-гражданин»
- 2) Бизнес, рынок, отношения «человек-человек»
- 3) Рынок, бизнес, отношения «государство-предприниматель»

13. Познавательные факторы экономического поведения называются

- 1) Аффективными
- 2) Когнитивными
- 3) Мотивационно-волевыми

14. Эмоциональные факторы экономического поведения называются

- 1) Аффективными
- 2) Когнитивными
- 3) Мотивационно-волевыми

15. Факторы, включающие в себя экономические мотивы и волевые компоненты, называются

- 1) Аффективными
- 2) Когнитивными
- 3) Мотивационно-волевыми

16. Эффектом репрезентативности называют ошибку, допускаемую при оценке вероятностей, которая определяется как

- 1) Переоценка надежности малых выборок
- 2) Недостаточный учет априорной информации и использование преимущественно собственного опыта
- 3) Переоценка вероятности желательного события и недооценка вероятности нежелательного события

17. Страховые компании используют в своей деятельности

- 1) Эффект края
- 2) Эффект Ирвина
- 3) Эффект репрезентативности

18. Понятие «предприниматель» было введено

- 1) Р.Катильоном
- 2) М.Вебером
- 3) Ж.Б.Сэем
- 4) В.Зомбартом

19. Ж.Б.Сэй выделил следующие функции предпринимателя

- 1) Соединение факторов производства
- 2) Сбор информации и накопление опыта
- 3) Принятие решения и организация производственного процесса
- 4) Все варианты верны

20. *М.Вебер считал, что на формирование предпринимательского духа оказывает влияние*

- 1) Религия
- 2) Процесс труда
- 3) Мотив «стремление к успеху»

21. *Два враждующих начала (бюргерский и предпринимательский дух) у предпринимателя выделил*

- 1) В.Зомбарт
- 2) Р.Кантильон
- 3) Й.Кирцнер

22. *С позиции поведенческого подхода предпринимательское поведение обусловлено*

- 1) Установками индивида
- 2) Физиологическим состоянием
- 3) Способностями и задатками
- 4) Все варианты неверны

23. *С позиции деятельностного подхода предпринимательское поведение обусловлено*

- 1) Установками индивида
- 2) Физиологическим состоянием
- 3) Способностями и задатками
- 4) Все варианты неверны

24. *Условиями развития предпринимательства являются*

- 1) Политика государства в отношении частного бизнеса
- 2) Культура общества в отношении индивидуальной инициативы
- 3) Склонности и способности людей к предпринимательству
- 4) Все варианты неверны

25. *Согласно К.Г.Юнгу наибольшая предрасположенность к предпринимательству наблюдается у*

- 1) Экстравертов
- 2) Интровертов
- 3) Все варианты верны

26. *Психология денег, как раздел экономической психологии, изучает*

- 1) Психику людей

- 2) Деньги, как элемент товарно-денежного обмена
- 3) Изменение психики и поведения людей под воздействием денег

27. На отношение к деньгам оказывают влияние следующие социальные факторы

- 1) Уровень экономического развития страны
- 2) Уровень организованности производства и банковской системы
- 3) Экономико-политический статус государства
- 4) Все варианты верны

Задания 3-го типа

1. В рамках темы предлагается проведение анализа и последующее обсуждение следующей ситуации. Является ли предпринимательской деятельность, осуществляемая перечисленными ниже физическими лицами?

1. Ивановым И.И., периодически размещающим часть собственных денежных средств во вклады в банках и получающим доходы в виде процентов по этим вкладам.

2. Сергеевой С.С., оказывающей нотариальные услуги на основании лицензии на право нотариальной деятельности.

3. Петровым П.П., оказывающим юридические услуги в качестве адвоката.

4. Никитиным Н.Н., занимающимся закупкой и перепродажей продуктов питания на городском рынке, но не имеющим свидетельства о государственной регистрации в качестве ИП.

5. Семеновым С.С., которая продает на рынке овощи, выращенные ее семьей при ведении личного подсобного хозяйства.

6. Дмитриевым Д.Д., который приобрел акции, трижды получил по ним дивиденды, а затем перепродал эти ценные бумаги по более высокой цене, после чего купил акции другого эмитента.

7. Козловым К.К., оказывающим ИП Огородникову О.О. охранные услуги.

8. Трофимовой Т.Т., сдающей в наем принадлежащую ей на праве собственности квартиру. Какие правовые последствия предусмотрены российским законодательством при осуществлении предпринимательской деятельности физическими лицами, не прошедшими государственную регистрацию в качестве ИП?

2. Выполнение упражнения «Целеполагание». Каждый из участников занятия составляет свою стратегическую цель на ближайшие 3–5 лет. Затем он проверяет ее по всем критериям и вносит необходимые коррективы:

Позитивная формулировка _____

Принципиальная достижимость _____

Конкретность (прописать детали) _____

Возможность сенсорного подтверждения (что увижу, услышу, _____

почувствую)_____

Сроки достижения (достичь к)_____

Цель должна максимально зависеть от нас _____

Приемлемая цена (чем готов пожертвовать) _____

Сохранение социальной экологии_____

Определение необходимых ресурсов (что уже есть и что нужно)_____

Оценка масштаба (на какие этапы разбить путь)_____

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Тренинг по управлению стрессами»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: Предпринимательство

Квалификация выпускника: Бакалавр

Форма обучения: очно-заочная

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	11
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	12

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Тренинг по управлению стрессами» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 *Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

Изучение дисциплины «Тренинг по управлению стрессами» ориентировано на получение обучающимися знаний о сущности и природе стресса, его динамике, симптомах, факторах возникновения и последствиях; способах преодоления и профилактики стрессового напряжения, методах саморегуляции; возможностях формирования антистрессового образа жизни: технологиях антистрессового управления и антистрессового подчинения.

«Тренинг по управлению стрессами» является прикладной, практико-ориентированной специализированной дисциплиной, входящей в вариативную часть базовых дисциплин. Дисциплина «Тренинг по управлению стрессами» формирует компетенции, позволяющие студентам решать задачи поддержания личной конкурентоспособности, повышения личной эффективности путем противодействия стрессам в собственной профессиональной деятельности, повышения уровня саморегуляции и стрессоустойчивости, а также решать задачи, связанные с управлением стрессом в организации.

Знания о возможностях управления стрессом расширяют профессиональные возможности учащихся, делают более успешными и востребованными в профессиональной сфере и личностно конкурентоспособными.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы Блока 1 по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 *Менеджмент* в часть, формируемую участниками образовательных отношений.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Тренинг по управлению стрессами» является формирование у обучающихся навыков саморегуляции поддержания собственной работоспособности и личной эффективности через антистрессовую организацию деятельности, профилактику и коррекцию стрессовых состояний.

Задачи дисциплины:

В соответствие с компетенциями в рамках данного курса и рабочей программой дисциплины перед студентами ставятся следующие

задачи:

Знать:

- закономерности, динамику протекания и особенности влияния стресса на собственную занятость и собственные трудовые ресурсы;
- сущность, динамику, факторы, виды и симптомы стресса; способы снятия стрессового напряжения; инструменты профилактики стресса; технологии антистрессового управления и антистрессового подчинения;
- антистрессовые технологии поддержания собственной трудовой активности и управления трудовыми ресурсами организации.

Уметь:

- выявлять симптомы, факторы причины и виды стресса, определять связанные с ними риски для собственной занятости;
- управлять собственными психическими состояниями поведением и деятельностью в состоянии стресса, обеспечивая высокий уровень функционирования собственных трудовых ресурсов.

Владеть:

- навыками антистрессовой организации собственной жизни и трудовой деятельности;
- навыками антистрессового управления и антистрессового подчинения;
- навыками самодиагностики и саморегуляции при стрессе;
- навыками выявления признаков стресса и его видов;
- навыками релаксации, визуализации и анализа стрессовой ситуации;
- умениями, связанными с управлением собственным поведением в стрессовой ситуации; выбором оптимального способа действий; диагностикой психологических защит, фрустрации, утомления, профессионального выгорания;
- инструментами для организации антистрессового образа жизни и антистрессового управления.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование
следующих компетенций, предусмотренных образовательной
программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовател. деятельности
			Выпускник должен знать	Выпускник должен уметь	Выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	ОПК-1	ОПК-1.2. Решает профессиональные задачи в области управления персоналом на основе знаний организационной управленческой теории и экономики трудаюридического лица	Нормы практики в области психологического обеспечения предпринимательской деятельности на основе существующей теории стресса; факторы психофизиологической регуляции; релевантные психологические инструменты самонаблюдения для поддержания, укрепления конкурентных преимуществ и смягчения нагрузок, связанных с предпринимательским риском	Применять методы психологической разгрузки и снижения рабочего напряжения для обеспечения эффективной предпринимательской деятельности и повышения конкурентных преимуществ	Использовать техники психологической работы для поддержания организма в рабочем состоянии при высоких стрессовых нагрузках; укреплять физическое и психологическое здоровье на основе антистрессовых техник с целью минимизации рабочих нагрузок	<u>Контактная работа:</u> Практические занятия <u>Самостоят. работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Стресс, его виды и факторы возникновения				1						17	Отчет по ситуационному практикуму / 25
Тема 2. Виды реакций и последствия стресса				1						17	Отчет по ситуационному практикуму / 25
Тема 3. Саморегуляция, снятие стрессового напряжения и помощь при стрессе				1						17	Отчет по ситуационному практикуму / 25
Тема 4. Антистрессовый образ жизни, антистрессовое подчинение, антистрессовое управление				1						17	Отчет по ситуационному практикуму / 25
Всего:				4						68	100
Контроль, час											Зачет
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Стресс, его виды и факторы возникновения

Понятие стресса. Положение теории Г. Селье. Стадии стресса. Модель психологического стресса: ситуация; восприятие ситуации; эмоциональное возбуждение; физиологическое возбуждение. Способы работы с моделью психологического стресса. Стресс, эустресс и дистресс. Классификация видов стресса по различным основаниям. Профессиональный и организационный стресс: сходство и различие. Факторы и причины стресса. Субъективные факторы стресса. Объективные факторы стресса. Стресс и потребности. Специфические факторы организационного стресса. Выявление факторов стресса в жизни и на работе. Самодиагностика. Стресс и фрустрация. Условия возникновения фрустрации. Способы реагирования на фрустрацию. Последствия фрустрации. Самодиагностика фрустрации. Психодиагностика фрустрации.

Тема 2. Виды реакций и последствия стресса

Признаки и симптомы стрессового напряжения. 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.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия по дисциплине, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении кейса необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей

мини-группе;

- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля

<i>Тема 1. Стресс, его виды и факторы возникновения</i>	Субъективные факторы стресса. Объективные факторы стресса. Стресс и потребности. Специфические факторы организационного стресса. Выявление факторов стресса в жизни и на работе. Самодиагностика. Стресс и фрустрация. Условия возникновения фрустрации. Способы реагирования на фрустрацию. Последствия фрустрации. Самодиагностика фрустрации. Психодиагностика фрустрации	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet подготовка к ситуационному практикуму, отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 2. Виды реакций и последствия стресса</i>	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.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet подготовка к ситуационному практикуму, отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 3. Саморегуляция, снятие стрессового напряжения и помощь при стрессе</i>	Способы конструктивного проявления и управления эмоциями. Способы работы с эмоциями: проговор, рисование, визуализация и др. Понятие саморегуляции. Виды саморегуляции. Инструменты саморегуляции. Самопомощь и помощь при различных типах реакций на стресс.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet подготовка к ситуационному практикуму, отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 4. Антистрессовый образ жизни, антистрессовое подчинение, антистрессовое управление</i>	Антистрессовая организация досуга и отдыха. Организация деятельности: планирование деятельности и расчет нагрузок. Учет психических функциональных состояний как профилактика профессионального стресса. Учет ритмов организма при формировании нагрузок. Синдром профессионального выгорания и система его профилактики. Методы диагностики, профилактики и коррекции организационного стресса.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet подготовка к ситуационному практикуму, отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература

Личностно-профессиональное развитие специалиста : учебно-методическое пособие / С. В. Андриевская, Ю. О. Брикса, А. Ч. Вырвич, О. И. Извекова. — Новополоцк : ПГУ им. Евфросинии Полоцкой, 2023. — 313 с. — ISBN 978-985-531-860-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/464477>

Дополнительная литература

1. Барсукова, С. А. Управление конфликтами и стрессами в организации : учебное пособие : в 2 частях / С. А. Барсукова. — Пенза : ПГУ, 2020 — Часть 2 — 2020. — 92 с. — ISBN 978-5-907262-55-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/322682>

2. Макеев, В. А. Психология эмоциональных состояний : учебное пособие для вузов / В. А. Макеев. — Санкт-Петербург : Лань, 2025. — 356 с. — ISBN 978-5-507-52613-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/495041>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины

Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
Сайт журнала «Управление персоналом».	http://www.top-personal.ru
Психологические словари	https://psychological.slovaronline.com/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО

КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Отчет по ситуационному практикуму	25-15 – решение найдено, результаты аргументированные, логика решения четкая и ясная, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 14-8 – решение найдено, но аргументация не четкая ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 7-4 – решение является не полным, аргументация нечеткая, ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент частично владеет необходимой теоретической базой; 3-2 – решение является частичным, аргументация неубедительная, рассуждение и изложение результата нелогичны, самостоятельность работы низкая, студент опирается на несоответствующей проблеме теоретические знания. 1 – решение является частичным, аргументация отсутствует, логику рассуждений студент представить не может, самостоятельность работы низкая, студент не владеет теоретической базой, необходимой для решения задачи; 0 – задача не решена.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые кейс-задания

Тема 1. Стресс, его виды и факторы возникновения

1. Опишите наиболее значимые стресс-факторы в вашей жизни. Поделите их на субъективные и объективные.

2. Вспомните и опишите ситуацию в вашей жизни, в которой вы испытывали состояние фрустрации. Охарактеризуйте свой тип реакции на фрустрацию. Опишите возможные эффективные стратегии поведения в данной ситуации.

3. Оцените имеющийся у Вас стресс по шкале стресса (ссылка на сайт в интернете). Дайте прогноз к каким последствиям это может привести.

Тема 2. Виды реакций и последствия стресса

1. Проведите самоанализ и выберите из предложенного списка наиболее характерные для вас реакции на стресс.

2. Проведите самоанализ и определите у себя наличие хронического

стресса. (Перечень симптомов выдается) По количеству выраженных симптомов и остроте их проявления сделайте выводы о силе хронического стресса у вас.

3. Проведите тестирование и определите какой тип реагирования на стресс (А, Б или В) для вас наиболее характерен. (Ссылка на сайт в интернете). Что вы можете себе порекомендовать?

Тема 3. Саморегуляция стрессового напряжения и помощь при стрессе.

1. Вспомните кризисную ситуацию в вашей жизни, определите какую копинг-стратегию вы использовали, назовите оптимальную на ваш взгляд копинг-стратегию в подобной ситуации.

2. Вспомните ситуацию стресса, в которой вы активно использовали какие-либо психологические защиты. Назовите, что это за механизмы и проанализируйте какой результат получен.

3. Представьте себе, у вашего товарища депрессия. Ваши действия

4. Представьте себе, у вашего коллеги истерика. Ваши действия.

5. Представьте себе, у вашего подчиненного апатия. Ваши действия.

Тема 4. Антистрессовый образ жизни, антистрессовое подчинение и антистрессовое управление.

1. Напишите для себя рекомендации по оптимизации режима труда и отдыха с целью снижения стрессогенной нагрузки

2. Разработайте план оптимизации своего рабочего места, с целью снижения уровня его стрессогенности.

3. Определите. какие принципы антистрессового управления вы будете использовать в своей профессиональной деятельности и каким образом.

4. Выпишите технологии и методы антистрессового управления, которые целесообразно применять в предпринимательской деятельности. Ответ обоснуйте.

5. Напишите план мероприятий по профилактике профессионального выгорания у предпринимателей. Сферу бизнеса выберите самостоятельно. Ответ обоснуйте.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

№	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя.	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов

№	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Задание 3: 0-40 баллов «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70-89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50-69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации

Задания 1 типа

1. Основные положения теории Г.Селье.
2. Стресс. Фазы стресса.
3. Стресс. Факторы стресса.
4. Физиологические, эмоциональные и поведенческие реакции на стресс.
5. Хронический стресс, его симптомы и последствия.
6. Тип А, Б и В реагирования на стресс.
7. Фрустрация. Виды реакций на фрустрацию
8. Принципы медиации.
9. Профессиональный стресс, факторы и симптомы.
10. Особенности организационного стресса, причины появления и способы предотвращения.
11. Модель психологического стресса, возможности, которые она дает для профилактики.
12. Способы диагностики стресса.
13. Способы профилактики стресса.
14. Понятие психологической защиты личности. Роль психологической защиты в преодолении стресса
15. Характеристика механизмов психологической защиты (вытеснение, отрицание, проекция и др).
16. Понятие копинга. Копинг-стратегии личности.

17. Копинг-ресурсы личности и способы их развития.
18. Роль физической активности в повышение стрессоустойчивости.
19. Антистрессовый образ жизни.
20. Эффективная организация трудовой деятельности как профилактика стресса.
21. Функциональные психические состояния (утомление, монотония, состояние функционального комфорта и др.)
22. Профессиональное выгорание. Факторы и симптомы профессионального выгорания
23. Профилактика профессионального выгорания.
24. Антистрессовое управление и антистрессовое подчинение.
25. Принципы и технологии антистрессового управления.

Задания 2 типа

1. Перечислите наиболее типичные стресс факторы в деятельности предпринимателя.
2. Сравните понятия «дистресс» и «эустресс».
3. Назовите субъективные факторы стресса, наиболее характерные для представителей предпринимательского сообщества.
4. Назовите объективные факторы стресса характерные для предпринимательской деятельности.
5. Опишите возможные ситуации применения техники визуализации для снятия стрессового напряжения.
6. Охарактеризуйте взаимосвязь стресса и потребностей.
7. Опишите возможные ситуации применения техник релаксации для снятия стрессового напряжения.
8. Сравните понятия «стресс» и «фрустрация»
9. Приведите примеры последствий хронического стресса.
10. Приведите примеры факторов профессионального стресса в вашей жизни.
11. Сравните понятие «профессиональный стресс» и «организационный стресс»
12. Приведите примеры влияния защитных механизмов личности на поведение человека.
13. Определите связь между семейными конфликтами и семейными кризисами.
14. Приведите примеры фрустрирующих ситуаций в вашей жизни (не менее 3) и обоснуйте, почему вы считаете, что это была именно фрустрация.
15. Опишите факторы профессионального выгорания предпринимателя.
16. Охарактеризуйте влияние позитивного мышления на стрессоустойчивость. Ответ обоснуйте
17. Сравните понятия «стресс» и «эмоции»
18. Проведите сравнительный анализ копинг-стратегий.

19. Приведите примеры форм физической активности, способствующих снятию стресса. Ответ обоснуйте.

20. Приведите примеры использования техники спонтанного рисунка для снятия последствий стресса.

21. Приведите примеры форм организованного досуга и отдыха, охарактеризуйте их влияние на стрессоустойчивость

22. Сформулируйте правила антистрессового образа жизни для начинающего предпринимателя

23. Сравните антикризисное управление и антикризисное подчинение.

24. Охарактеризуйте способы работы с отрицательными эмоциями.

25. Сравните понятия «профессиональный стресс» и «утомление».

Задания 3 типа.

Задание 1. Разработайте систему мер по профилактике профессионального выгорания руководителя малого предприятия.

Задание 2. Разработайте систему мер по профилактике профессионального выгорания руководителя менеджера по продажам.

Задание 3. Разработайте систему мер по профилактике профессионального выгорания руководителя главного бухгалтера.

Задание 4. Разработайте программу профилактики и преодоления профессионального стресса у руководителя малого предприятия.

Задание 5. Разработайте программу профилактики и преодоления профессионального стресса у руководителя среднего предприятия.

Задание 6. Разработайте программу профилактики и преодоления профессионального стресса у топ-менеджера корпорации.

Задание 7. Разработайте программу профилактики и преодоления профессионального стресса у бармена.

Задание 8. Разработайте программу профилактики и преодоления профессионального стресса у специалиста отдела продаж.

Задание 9. Разработайте программу профилактики и преодоления профессионального стресса у официанта элитного ресторана.

Задание 10. Разработайте программу профилактики и преодоления профессионального стресса у владельца хостела.

Задание 11. Разработайте программу профилактики и преодоления профессионального стресса у владельца ларька с товарами повседневного спроса.

Задание 12. Сформируйте пакет рекомендаций по саморегуляции для специалиста в области холодных продаж.

Задание 13. Сформируйте пакет рекомендаций по саморегуляции для владельца ресторана.

Задание 14. Сформируйте пакет рекомендаций по саморегуляции для стартапера.

Задание 15. Сформируйте пакет рекомендаций по организации антистрессового образа жизни для стартапера.

Задание 16. Сформируйте пакет рекомендаций по организации антистрессового образа жизни для директора крупного ресторана.

Задание 17. Сформируйте пакет рекомендаций по организации антистрессового образа жизни для организатора эвент-бизнеса.

Задание 18. Представьте себя владельцем малого предприятия (7 человек), специализирующегося на организационном консалтинге. Выделите типовые факторы организационного стресса на таком предприятии и создайте программу мероприятий по антистрессовому управлению.

Задание 19. Проведите анализ своей текущей деятельности (учебной или профессиональной) и заполните таблицу

ФАКТОРЫ СТРЕССА	ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ	ПРОФИЛАКТИКА	ПРЕОДОЛЕНИЕ

Задание 21. Проведите анализ своей текущей жизненной ситуации, выделите наиболее значимые стресс-факторы и напишите для себя программу антистрессового образа жизни.

Задание 22. Представьте себя руководителем транспортного предприятия (60 человек 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

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Управление продажами»**

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**
Профиль подготовки: **Предпринимательство**
Квалификация выпускника: **Бакалавр**
Форма обучения: **очно-заочная**

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН.....	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	20
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	21

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Управление продажами» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12 августа 2020 г. № 970.

Изучение дисциплины «Управление продажами» ориентировано на получение обучающимися знаний в области базовых понятий, экономического содержания и представлений теории и практики поведения потребителей, формирование общей системы теоретических и концептуальных представлений о рыночном поведении потребителей в процессе принятия решения о покупке товаров.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 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.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	ПК-1	ПК-1.1 Знает теории и модели управления организациями, подразделениям и, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями.	Знает методы и инструменты торгово-технологической деятельности; процессы организации и планирования материально-технического обеспечения, планирование и управление объемов закупок.	Умеет применять эффективные методы продаж в сбытовой политике организации	Имеет практический опыт управления торгово-технологическими процессами на основе знания современных технологий продаж	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Ресурсы в системе управления продажами	1		1	1						19	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	1	1								19	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.	2		1	1						18	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	2	1	1							18	доклад с презентацией/5 Защита отчета по Практикуму по решению задач /10 Ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе /5
Тема 5. Управление товарным ассортиментом	2		1							18	доклад с презентацией/5 Защита отчета по Практикуму по решению задач /10 Реферат /5
Всего:	8	2	4	2						92	100
Контроль, час	36									Экзамен	

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)							
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра
Объем дисциплины (в академических часах)	144							
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	4							
	Из них в форме практической подготовки Самостоятельная работа обучающихся ТКУ / балл Форма ПА							

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Ресурсы в системе управления продажами

Система управления продажами в торговле. Механизм взаимоотношений субъектов рынка в цепочке управления продажами. Ресурсный потенциал в системе управления продажами. Сущность, состав и структура основных фондов предприятия. Методы оценки основных фондов. Износ основных фондов и его измерение. Торговое оборудование как элемент основных фондов торгового предприятия и расчет эффективности их использования.

Оборотные средства торговых организаций и оценка эффективности их использования. Сущность, состав и структура оборотных средств. Кругооборот оборотных средств. Определение потребности в оборотных средствах. Товарные запасы и их виды.

Трудовые ресурсы торговых организаций. Состав трудовых ресурсов. Показатели, характеризующие персонал предприятия. Мотивационный фактор и его роль в управления трудовыми ресурсами в организации.

Источники формирования финансовых ресурсов организаций торговли.

Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле.

Тема 2. Сбытовая политика и современные методы продаж в торговле

Реализация сбытовой стратегии как основной показатель эффективности деятельности коммерческого предприятия. Взаимосвязь сбытовой деятельности и маркетинга. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочной и сбытовой деятельности. Ведение переговоров и заключение договоров поставки, документальное оформления товарно-транспортных документов.

Основные технологические этапы процесса продажи, принципы реализации сбытовой политики в торговле.

Сущность сбытовой политики и системы товародвижения. Организационные основы канала товародвижения. Каналы сбыта: прямые и косвенные. Факторы формирования и функции каналов товародвижения.

Методы продаж: самообслуживание, продажа с открытой выкладкой, продажа с индивидуальным обслуживанием, продажа по образцам, продажа через сеть Интернет.

Понятие «многоканальные продажи», преимущества применения.

Подходы к управлению продажами в зависимости от выбранного метода продаж. Маркетинговые коммуникации как доминирующий элемент сбыта. Принципы функционирования маркетинговых коммуникаций. Личная продажа как элемент коммуникационной и сбытовой политики.

Управление каналами сбыта. Координация системы продаж, маркетинговой стратегии и организационной структуры компании.

Роль и значение рыночной среды в управлении продажами. Факторы рыночной среды. Исследование рыночной среды в системе управления продажами. Стратегии эксклюзивного, селективного и интенсивного сбыта. Этапы разработки сбытовой политики предприятия. Основные виды посредников при косвенном канале сбыта. Коммуникационные стратегии в канале сбыта. Анализ сбытовых издержек.

Тема 3. Технологии оптовых и розничных продаж.

Формирование технологии эффективных продаж. Основные этапы формирования технологии эффективных продаж.

Характеристика метода «воронка продаж», его роль в управлении продажами. Критерии SMART в управлении продажами. Схема презентации товара AIDA. Техника продаж SPIN.

Элементы построения системы продаж. Факторы, влияющие на эффективность продаж: спрос потребителей, их потребности, рекламная политика, скидки, качество продукции, стимулирование персонала, грамотное прогнозирование объемов продаж.

Организация коммерческой работы по оптовым закупкам и розничным продажам.

Содержание деятельности по стимулированию продаж. Виды и методы стимулирования продаж. Стимулирование торговых посредников и персонала. Активизация продаж: фиксация, воздействие, реализация.

Цена как фактор управления поведением покупателей.

Качество и культура торгового обслуживания. Влияние качества и культуры торгового обслуживания на активность покупательского поведения. Оценка показателей качества обслуживания клиентов.

Элементы трейд-маркетинга. Модель продаж push and pull.

Мерчандайзинг поставщика и розничных торговых предприятий.

Планировка мест продажи и пространственное размещение товаров и услуг; способы оптимизации.

Тема 4. Содержание основных этапов процесса продажи

Этапы продаж: знакомство/становление контакта; выявление потребностей клиента; презентация; работа с возражениями; завершение сделки.

Специализация продаж. Основные виды структуры отдела продаж: территориальная, товарная, потребительская. Особенности профессиональной деятельности сотрудников отдела продаж, выполняющих различные функциональные роли. Критерии эффективности деятельности отдела продаж.

Покупательское поведение в процессе продажи товаров и услуг.
Психологические аспекты продажи товаров и услуг.

Основные этапы поведения покупателей и их логическая взаимосвязь. Способы прямого и косвенного воздействия на клиентов и ситуационные условия их применения.

Профессиональные качества продавца, вызывающие доверие со стороны покупателей. Ситуационные факторы подбора персонала по половозрастным характеристикам, типу внешности, психологической структуре личности и др.

Подбор, обучение и мотивация различных категорий сотрудников отделов продаж и торгового персонала.

Тема 5. Управление товарным ассортиментом

Концепция управления товарным ассортиментом. Товарный ассортимент: свойства и показатели. Методы анализа ассортимента. Управление товарным ассортиментом. Применение управленческих решений по результатам ABC и XYZ анализа в торговом предприятии.

Выбор товара, источники поставок. Критерии выбора товара. Концепция нового товара. Стратегии продвижения на рынок.

Стратегии обоснования выбора выгодного поставщика. Значение системы товародвижения.

Направления формирования ассортимента. Анализ продаж и контроль выполнения плана по ассортиментным группам.

Управление ассортиментом и категорийный менеджмент. Структура товарной категории как основа для формирования матрицы.

Принципы размещения торговых групп и категорий на торговой площади.

Совершенствование ассортимента в соответствии с потребительским спросом.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе 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 над конспектом лекций во время проведения лекции

На лекционных занятиях студенты должны иметь в бумажном или электронном виде учебник Головой А.Г. Управление продажами:

учебник / А.Г. Голова. – Москва : Дашков и К°, 2017.

Перед лекцией необходимо прочитать соответствующую рассматриваемой теме главу учебника. Особое внимание стоит обращать на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, выводы и практические рекомендации.

На лекции стоит задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, в конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции. Также в конце лекции преподавателю следует анонсировать какие конкретно вопросы лекции будут рассматриваться на практических занятиях, 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 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 обучающимися, 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 сокурсников.

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 XXX.

Мы можем предложить вам дополнительную льготу (услугу, поощрение).

Мы можем предложить вам скидку несколько меньше, но в наиболее удобной для вас форме о

Мы можем предоставить вам такую скидку при отгрузке по предоплате.

Вы знаете, я с удовольствием предоставил бы Вам такую скидку, но в компании существуют определенные правила, которые я обязан соблюдать.

Вы знаете, это было бы нечестно по отношению к нашим остальным партнерам, потому что все работают по единой схеме (XXX), я уверен, что вы не хотели бы, чтобы мы портили репутацию нашей компании как бизнес-партнера и т.д.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Управление продажами» определяется учебным планом.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «Управление продажами» включает в себя:

1) Изучение учебника Головой А.Г. Управление продажами: учебник / А.Г. Голова. – Москва : Дашков и К°, 2017.

2) Подготовка к аудиторным занятиям которая направлена на решение следующих задач:

при подготовке лекции - развитие способности к чтению научной и специальной литературы, позволяющей разобраться в поставленных вопросах;

при подготовке к семинару - выделение необходимой информации при работе с разными источниками, требующей полного ответа на вопросы плана семинарского занятия, подготовка и оформление доклада с презентацией;

при подготовке к практикуму по решению задач – повторить лекционный материал, акцентировать внимание на методиках решения типовых задач;

при подготовке к ситуационному практикуму - формирование навыка оперативного реагирования на разные мнения, которые могут возникать при обсуждении тех или иных научных проблем.

Подготовиться к письменным ответам на вопросы преподавателя.

Пример:

Подготовить доклад с презентацией по теме 3. Технологии оптовых и розничных продаж:

1. Содержание деятельности по стимулированию продаж.
2. Виды и методы стимулирования продаж.
3. Качество и культура торгового обслуживания.
4. Стимулирование торговых посредников и персонала.
5. Активизация продаж: фиксация, воздействие, реализация.
6. Цена как фактор управления поведением покупателей.
7. Влияние качества и культуры торгового обслуживания на активность покупательского поведения.
8. Оценка показателей качества обслуживания клиентов.
9. SNAP-продажи. Консультативные продажи.
10. Методы и инструментарий организации маркетинговых коммуникаций и продаж
11. Инструменты стимулирования продаж.

Подготовка к экзамену по дисциплине включает в себя просмотр всего материала учебника Головой А.Г. Управление продажами: учебник / А.Г. Голова. – Москва : Дашков и К°, 2017 и других рекомендованных источников, отмечая для себя трудные вопросы, которые следует задать преподавателю во время консультации к экзамену.

Работа с литературой

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления, в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада-презентации

Доклад – это официальное сообщение, посвященное заданной теме, которое может содержать описание состояния дел в какой-либо сфере деятельности или ситуации; взгляд автора на ситуацию или проблему, анализ и возможные пути решения проблемы. Для подготовки презентации необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Последовательность подготовки презентации:

1. Четко сформулировать цель презентации: вы хотите свою аудиторию мотивировать, убедить, заразить какой-то идеей или просто формально отчитаться.

2. Определить каков будет формат презентации: живое выступление (тогда, сколько будет его продолжительность) или электронная рассылка (каков будет контекст презентации).

3. Отобрать всю содержательную часть для презентации и выстроить логическую цепочку представления.

4. Определить ключевые моменты в содержании текста и выделить их.

5. Определить виды визуализации (картинки) для отображения их на слайдах в соответствии с логикой, целью и спецификой материала.

6. Подобрать дизайн и форматировать слайды (количество картинок и текста, их расположение, цвет и размер).

7. Проверить визуальное восприятие презентации.

К видам визуализации относятся иллюстрации, образы, диаграммы, таблицы. Иллюстрация – представление реально существующего зрительного ряда.

Практические советы по подготовке презентации:

- готовьте отдельно: печатный текст, слайды (10-15), раздаточный материал;

- обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего;

- план сообщения;

- краткие выводы из всего сказанного;

- список использованных источников.

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материал, 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

заклучении, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;
- дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);
- иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

- название, сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и визуальных материалов. Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Для успешной работы над докладом следует выполнить следующее: серьезно отнестись к выбору темы, освоить навыки подбора литературы, методы работы с источниками.

Методические указания для обучающихся по подготовке реферата и его обсуждения на семинаре

Подготовка рефератов направлена на развитие и закрепление у обучающихся навыков самостоятельного глубокого, творческого и всестороннего анализа научной, методической и другой литературы по актуальным проблемам дисциплины; на выработку навыков и умений грамотно и убедительно излагать материал, четко формулировать теоретические обобщения, выводы и практические рекомендации.

Рефераты должны отвечать высоким квалификационным требованиям в отношении научности содержания и оформления.

Темы рефератов, как правило, посвящены рассмотрению одной проблемы. Объем реферата может быть от 12 до 15 страниц машинописного текста, отпечатанного через 1,5 интервала, а на компьютере через 1 интервал (список литературы и приложения в объеме

не входят).

Текстовая часть работы состоит из введения, основной части и заключения.

Во введении обучающийся кратко обосновывает актуальность избранной темы реферата, раскрывает конкретные цели и задачи, которые он собирается решить в ходе своего небольшого исследования.

В основной части подробно раскрывается содержание вопроса (вопросов) темы.

В заключении кратко должны быть сформулированы полученные результаты исследования и даны выводы. Кроме того, заключение может включать предложения автора, в том числе и по дальнейшему изучению заинтересовавшей его проблемы.

В список литературы (источников и литературы) обучающийся включает только те документы, которые он использовал при написании реферата.

В приложении (приложения) к реферату могут выноситься таблицы, графики, схемы и другие вспомогательные материалы, на которые имеются ссылки в тексте реферата.

Докладчик должен знать и уметь:

сообщать новую информацию;

использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;

дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);

иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

название, сообщение основной идеи;

современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;

живую интересную форму изложения;

акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Обсуждение целенаправленного конкретного вопроса, сопровождающееся обменом мнениями, идеями.

Для проведения обсуждения необходимо:

1. Выбрать тему, ее может предложить, как преподаватель, так и студенты.

2. Выделить проблематику. Обозначить основные спорные вопросы.

3. Рассмотреть, исторические и современные подходы по выбранной теме.

4. Подобрать литературу.

5. Выписать тезисы.

6. Проанализировать материал и определить свою точку зрения по

данной проблематике.

**Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках
изучения дисциплины**

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Ресурсы в системе управления продажами</i>	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 литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка отчета к практикуму	Отчет по практикуму по решению задач/ Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе
<i>Тема 2. Сбытовая политика и современные методы продаж в торговле</i>	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 литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка отчета к практикуму	Доклад с презентацией на семинаре Отчет по практикуму по решению задач/ Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе
<i>Тема 3. Технологии оптовых и розничных продаж.</i>	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 поведения. Вопросы для написания реферата/доклада: 1. Прямые закупки товаров у производителей. 2. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками. Виды коммерческих предложений. 3. Тактика управления продажами 4. Технологические особенности процесса продаж в оптовой и розничной	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада- презентации Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка отчета к практикуму	Доклад с презентацией на семинаре Отчет по практикуму по решению задач/ Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе Реферат.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	торговле. 5. Сравнительный анализ типов и видов каналов распределения		
<i>Тема 4. Содержание основных этапов процесса продажи</i>	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 литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада-презентации Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка отчета к практикуму	Доклад с презентацией на семинаре Отчет по практикуму по решению задач/ Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе
<i>Тема 5. Управление товарным ассортиментом</i>	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 литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада-презентации Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка отчета к практикуму Подготовка реферата	Доклад с презентацией на семинаре Отчет по практикуму по решению задач. Реферат.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Литовская, Ю. В. Управление продажами : учебное пособие / Ю. В. Литовская. — Магнитогорск : МГТУ им. Г.И. Носова, 2022. — 87 с. — ISBN 978-5-9967-2501-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/432779>

Дополнительная литература:

1. Иванова, Е. А. Управление продажами : учебно-методическое пособие / Е. А. Иванова, В. А. Шлеин. — Москва : РУТ (МИИТ), 2020. — 58 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/175973>

2. Михайлова, О. П. Управление продажами на промышленном предприятии : учебное пособие / О. П. Михайлова, Е. В. Шлифер. — Оренбург : ОГУ, 2023. — 132 с. — ISBN 978-5-7410-3083-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL:

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Центр профессиональных коммуникаций. Книги и статьи	http://www.profcomm.org
2.	Информационный портал «Коммерсант»	http://www.kommersant.ru/
3.	Журнал «Ритейлер»	http://www.retailer.ru
4.	Журнал «Управление продажами»;	http://www.salesmanagement.ru/
5.	Информационное агентство «Ритейл»	http://www.retail.ru
6.	Официальный сайт федеральной службы государственной статистики	www.gks.ru.

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);

• ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

• 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)

• OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)

• PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)

• Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)

• GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)

• Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

• Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

• Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

• Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

• Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.

• Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл

1.	Доклад-презентация	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 – доклад выполнен в основном соответствии с требованиями, 10 не совсем правильно оформленных слайдов презентации, грамотное использование экономической терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся. 3 – доклад выполнен в основном в 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, 0 докладчик был привязан к тексту, докладчик не смог ответить на вопросы преподавателя и обучающихся.
2.	Практикум по решению задач	Распределение баллов в зависимости от решения количества и сложности задач – от 1 до 10 баллов. Отчет по практикуму 10-9 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 8-5 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 4-1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки, не все задания решены. 0 - практикум не выполнен.
3.	Ситуационный практикум	5 баллов – участники мини- группы правильно и аргументировано представили решение кейса, активное участие в последующей дискуссии; 4 баллов – участники мини- группы, в целом правильно, но не достаточно аргументировано представили результаты работы, в последующей дискуссии принимали активное участие; 3 баллов – участники мини- группы, в целом правильно, но не достаточно аргументировано представили проект коммерческой деятельности, в последующей дискуссии принимали не слишком активное 2-1 балла - участники мини- группы, не достаточно аргументировано представили проект коммерческой деятельности, в последующей дискуссии не принимали участие

4.	Реферат	5-4 – грамотное использование компьютерной терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 3-2 – грамотное использование компьютерной терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 1 – грамотное использование компьютерной терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к теме 1. Ресурсы в системе управления продажами

Практикум по решению задач

Задание 1.

Рассчитайте показатели деловой активности на основе данных таблицы и определите их темпы роста в процентах.

Таблица

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Темпы роста, %
Оборачиваемость запасов (стр.1/стр.2)	...	...	...
Оборачиваемость собственных средств (стр.1/стр.4)	...	...	...
Общий показатель оборачиваемости (стр.1/стр.3)	...	...	...
Фондоотдача основных средств и прочих внеоборотных активов (стр.1/стр.5)	...	...	...

Задание 2.

Определить фондовооруженность при среднесписочном количестве работников 244 человека, если стоимость оборудования на участке составила 3 569 000 рублей.

Формула: $\text{Фондовооруженность} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}}{\text{Среднесписочная численность работников}}$

Ситуационный практикум по теме 1.

Задание 1.

«Дайте как можно больше решений ситуации: клиент требует такую скидку, которую вы не можете предоставить». Этот кейс позволяет выявить вариативность мышления и знание специфики продаж, а также умение торговаться.

Хороший менеджер по продажам должен дать не менее 3 – 5

вариантов решения. Например: «Что я могу предложить вместо скидки?», «Я могу предложить Вам скидку несколько меньше, но в более удобной для Вас форме» или «Я могу предложить Вам такую скидку при покупке на сумму X».

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 XXX.

Мы можем предложить вам дополнительную льготу (услугу, поощрение).

Мы можем предложить вам скидку несколько меньше, но в наиболее удобной для вас форме

Мы можем предоставить вам такую скидку при отгрузке по предоплате.

Вы знаете, я с удовольствием предоставил бы Вам такую скидку, но в компании существуют определенные правила, которые я обязан соблюдать.

Вы знаете, это было бы нечестно по отношению к нашим остальным партнерам, потому что все работают по единой схеме (XXX), я уверен, что вы не хотели бы, чтобы мы портили репутацию нашей компании как бизнес-партнера и т.д.

Типовые задания к теме 2. Сбытовая политика и современные методы продаж в торговле

Темы для докладов с презентацией

1. Сущность сбытовой политики предприятия
2. Типы посредников.
3. Каналы распределения, их уровни, функции, системы и управление.
4. Методы продаж в оптовой и розничной торговле.
5. Сущность товародвижения.
6. Алгоритм построения канала сбыта.
7. Формы и методы прямых продаж, их преимущества и недостатки.
8. Рыночные и маркетинговые возможности.
9. Эффективные продажи: техники, методы, инструменты
10. SNAP-продажи
11. Консультативные продажи.
12. Методы и инструментарий организации маркетинговых коммуникаций и продаж
13. Инструменты стимулирования продаж.

Практикум по решению задач.

Задание 1.

Рассчитайте прибыль по группам товаров на предприятия оптовой торговли. Сделайте вывод о рентабельности их хранения в таблице.

Таблица

Показатели	Быстрозамороженные продукты		Бакалейные товары	
	Ден. ед	%	Ден. ед.	%
Оборот	20 000	100	10 000	100
Стоимость товаров при закупке	5000	...	5000	...
Валовая прибыль	...	...	...	...
Общие затраты	10 000	...	4000	...
Прибыль по группе товаров	...	...	...	...

Задание 2.

Примите решение по выбору канала товародвижения, пользуясь критерием эффективности (затратоотдачи):

канал нулевого уровня:

расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией собственной розничной торговой сети = 168 тыс. руб.;

издержки обращения (оптово-сбытовые и розничные) = 100 тыс. руб.;

прибыль от реализации товаров = 500 тыс. руб.;

одноуровневый канал (прямые связи с розничной торговлей):

издержки обращения (оптово-сбытовые, транспортные) = 60 тыс. руб.;

прибыль = 318 тыс. руб.;

двухуровневый канал (производитель продает товар оптовому посреднику):

издержки обращения (сбытовые) = 58 тыс. руб.;

прибыль = 120 тыс. руб.

Ситуационный практикум**Задание 1.**

Предприятие заключает договора о поставках. Для продукта «А» решено воспользоваться услугами регионального склада-отеля. Продукт «Б» будет доставлен к потребителю транспортной фирмой по договору. Продукт «С» руководство предприятия решило отправлять потребителю непосредственно с предприятия, продукт «Д» по экспорту по рекомендации коммивояжера – через сбытовой филиал за границей. Продукт «Е» будет отправлен в специализированный торговый дом. Определите:

1) Тип сбыта для каждого из продуктов. Выполните иллюстрацию возможных каналов сбыта.

2) Предприятие планирует расширить производство марочных товаров. Какой тип сбыта и возможные каналы сбыта порекомендуете освоить предприятию.

Задание 2.

Внимательно прочитайте задание и найдите соответствие в таблице.

Таблица

№ п/п	Понятие	№ п/п	Определение
1.	Совокупность товаров поступающих из всех источников – это ...	А	Товарные запасы
2.	Часть товарного обеспечения, совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю – это ...	Б	Товарные ресурсы
3.	Закупаемые торговыми представителями товары, предназначенные 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

Типовые задания к теме 3. Технологии оптовых и розничных продаж.

Темы для докладов с презентацией.

1. Основные этапы формирования технологии эффективных продаж.

2. Факторы, влияющие на эффективность продаж: спрос потребителей, их потребности, рекламная политика, скидки, качество продукции, стимулирование персонала, грамотное прогнозирование объемов продаж.

3. Подходы к выбору модели продаж.

4. Тактика управления продажами

5. Перечислите основные приемы убеждения клиентов в необходимости заключить сделку.

6. Назовите способы эффективного завершения сделки.

7. Психология коммерческих переговоров и принципы делового общения.

8. Психологический комфорт и доверие клиента (партнера) как предпосылка успешной коммерческой сделки.

9. Психологическая ориентация менеджера по продажам в торговой ситуации и установление психологического типа партнера.

10. Приемы и правила эффективной презентации коммерческого предложения. Условия и правила аргументации в процессе продажи.

Практикум по решению задач.

Задание 1.

Укажите соответствие между элементами технологии продаж и ее содержанием в таблице:

Таблица

Содержание элементов				
Элементы технологии продажами	Мотивация сотрудников	Стимулирование дистрибьюторов	Тактика выхода в новые ниши	Уровень сервиса
Определение целевых клиентов				
Управление отделом продаж				
Управление каналами продаж				
Навыки персональных продаж				
Элементы технологии продажами	Мотивация сотрудников	Стимулирование дистрибьюторов	Тактика выхода в новые ниши	Уровень сервиса

Задание 2.

Рассчитать фондовооруженность работы торгового предприятия при условии:

Стоимость основных фондов:

Начало года – 279 000 руб.,

Конец года – 277 000 руб.

Численность работников среднегодовая – 15 человек.

Ситуационный практикум.

Задание 1.

Ситуационный практикум «Технология оптовых продаж

декоративной косметики». Организация презентации продукции на выставке.

Цель практикума: выявление особенностей и условий взаимодействия субъектов рынка в процессе осуществления купли-продажи, а также выбор наиболее эффективных технологий продаж

Порядок проведения.

Обучающиеся делятся на мини-группы (по 4-5 человек), каждая из которых представляет продавца и формулирует свою точку зрения по обсуждаемому вопросу.

В кейсе рассматривается технология организации продаж декоративной косметики.

Вопросы и задания:

1. Опишите максимально точно целевую группу для данного продукта (розничные точки и сети, в которые, на ваш взгляд, целесообразно осуществлять продвижение данной продукции). Сделайте два описания целевой группы - для Москвы и регионов. Обоснуйте.

2. Сформулируйте основные возражения, с которыми могут столкнуться сотрудники отдела продаж в Москве и в регионах. Какие из этих возражений будут одинаковыми, а в чем будет отличие и почему?

3. Дайте ответы на реальные возражения, используя универсальный алгоритм работы с возражениями, а также те аргументы, которые наиболее уместны применительно к данному продукту и ситуации.

4. Дайте максимально точное описание целевой группы конечных потребителей, а также их основных поведенческих характеристик и мотивов. На основании сделанного анализа подумайте, как мы можем использовать данную информацию для убеждения посредников.

5. Придумайте как можно больше наводящих вопросов, которые могут помочь создать дополнительные потребности и убедить потенциальных клиентов, учитывая тот факт, что в данном случае речь идет только о продажах посреднику.

Задание 2.

Сформулируйте 10 закрытых и открытых вопросов, которые вы можете задать своему клиенту. Преобразуйте закрытые вопросы сначала в открытые, а затем в альтернативные. Сформулируйте 10 цепочек из 3-х закрытых вопросов, подразумевающих положительный ответ клиента на последнем вопросе в цепочке.

Темы рефератов:

1. Прямые закупки товаров у производителей.
2. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками. Виды коммерческих предложений.
3. Тактика управления продажами
4. Технологические особенности процесса продаж в оптовой и розничной торговле.

5. Сравнительный анализ типов и видов каналов распределения

Типовые задания к теме 4. Технологии оптовых и розничных продаж.

Темы для докладов с презентацией

1. Управление технологиями продажи.
2. Способы прямого и косвенного воздействия на клиентов и ситуационные условия их применения.
3. Профессиональные качества продавца, вызывающие доверие со стороны покупателей.
4. Цена как фактор управления поведением покупателей.
5. Способы манипулирования покупательским поведением.
6. Какое значение имеет концепция управления продажами в повышении эффективности продаж?
7. Стратегии взаимоотношения с клиентами.
8. Современная концепция оптовых продаж.
9. Продажи на основе взаимоотношений поставщиков и партнеров
10. Управление взаимоотношениями с клиентами на основе CRM-технологий.
11. Технология продаж «Клиент – Эксперт».
12. Разработка и внедрение стандартов обслуживания покупателей
13. Какие приемы используются для эффективного реагирования на возражение клиента?

Практикум по решению задач.

Задание 1.

Условие задачи:

Оборот магазина в месяц – 1 млн. руб., средний чек – 500 руб., КПД – 20%.

Оборот магазина – суммарная выручка за период.

Средний чек – суммарная выручка делится на количество чеков за этот же период.

КПД – соотношение покупателей магазина к посетителям. Для получения таких данных магазин оборудуется счетчиком покупательских потоков на входе. Покупатели определяются по количеству пробитых чеков.

Таким образом, КПД 10% - значит, что в магазине делает покупку каждый десятый, 25% - каждый четвертый вошедший.

Определите:

1. Сколько посетителей у этого магазина ежедневно?
2. Какое количество чеков в месяц пробивается?

Задание 2.

Определите конверсию, т.е. соотношение количества совершивших покупку к общему количеству зашедших в магазин посетителей.

Условие: за торговый день в магазин зашло 178 человек,

количество покупок (чеков) за этот же день 51.

Ситуационный практикум

Задание 1.

Выберите какой-либо продукт для продажи. Заполните таблицу аргументов, при этом старайтесь представить каждое его качество в зависимости от конкретных потребностей клиентов.

Таблица

Характеристика продукта (отличительная особенность услуги)	Польза для клиента	Покупательский мотив
	Для вас это означает...	
	Это позволит повысить..	
	Это дает вам..	
	Это делает возможным...	
	Это избавляет вас от необходимости...	
	Это позволяет вам...	
	Это снижает..	
	Это увеличивает возможность...	
	Это доводит до минимума...	
	Благодаря этому вы получите...	

Задание 2

Подготовьте мини-презентацию выбранного товара и фирмы, используя распространенный прием «свойство-выгода».

Сначала запишите значимые характеристики товара и фирмы (не менее 10), затем сформулируйте преимущества, предоставляемые каждой из них, после чего переходите к определению выгод для клиента. Число характеристик всегда равно числу преимуществ, но число выгод может быть меньше числа преимуществ, так как разные преимущества могут предоставлять одинаковые выгоды. Например, несколько преимуществ позволяют экономить время и т. д. Заполните таблицы 1-2.

Таблица 1 – Сведения о фирме для проведения презентации

Характеристика	Преимущество	Выгода
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.

Составьте описание продукта, используя «язык выгоды», для одного из выбранных вами продуктов.

Таблица 2 - Описание продуктов для проведения презентации

Характеристика	Преимущество	Выгода

1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.

Типовые задания к теме 5. Управление товарным ассортиментом

Темы для докладов с презентацией

1. Товарный ассортимент и ассортиментная политика предприятия
2. Разработка, формирование и управление товарным ассортиментом
3. Технологии формирования и реализации ассортиментной политики
4. Влияние ассортиментной политики торгового предприятия на технологию торговых процессов.
5. Организация системы мерчендайзинга в магазине.
6. Сравнительная характеристика современных форматов организации торговли.
7. Влияние формата на содержание и технологию продаж.
8. Организация управления основными операциями торгового процесса.
9. Управление и оптимизация товарных и покупательских потоков.

Темы рефератов

1. Основные характеристики товарного ассортимента.
2. Этапы формирования ассортимента в розничном
3. торговом предприятии
4. Возможные ассортиментные решения в бренд-ориентированной организации.
5. Управление ассортиментом одного бренда
6. Управление несколькими брендами (мультимарочная стратегия)
7. Планирование товарного ассортимента
8. Стратегия и тактика управления ассортиментом

Практикум по решению задач.

Задание 1.

Сопоставьте долю продажи и площади выкладки по отдельным подгруппам спортивных товаров магазина в таблице.

Таблица

Подгруппы	Объем продажи, тыс. руб. за год	Доля продажи, %	Площадь выкладки, кв. м.	Доля площади выкладки, %
Одежда спортивная мужская	5750,0	...	22	...

Одежда спортивная женская	5375,0	...	20	...
Одежда спортивная детская	1062,5	...	2	...
Молодежная уличная одежда и головные уборы	6937,5	...	26	...
Спортивная обувь	26437,5	...	32	...
Коньки роликовые	1875,0	...	6	...
Лыжи	3375,0	...	5	...
Велосипеды и аксессуары велосипедные	5062,5	...	12	...
Тренажеры	250,0	...	9	...
Теннисное оборудование	125,0	...	5	...
Сноуборды с установкой креплений	875,0	...	6	...
Скейтборды и обувь для них	1250,0	...	4	...
Одежда и аксессуары для плавания	2250,0	...	3	...
Сопутствующие товары для спорта и отдыха	1875,0	...	6	...
Итого	62500	...	158	...

Задание 2.

Рассчитайте прибыль по группам товаров на предприятия оптовой торговли в таблице.

Показатели	Быстрозамороженные продукты		Бакалейные товары	
	Ден. ед	%	Ден. ед.	%
Оборот	20 000	100	10 000	100
Стоимость товаров при закупке	5000	...	5000	...
Валовая прибыль	...	...	...	...
Общие затраты	10 000	...	4000	...
Прибыль по группе товаров	...	...	...	...

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов -90 и более (отлично) – ответ правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. -70 и более (хорошо)– ответ в целом правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Ход решения заданий правильный, но ответ на ряд заданий неверный или не полный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. -50 и более (удовлетворительно)– ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задания решены частично и с ошибками. Аргументация отсутствует -Менее 50 (неудовлетворительно)– ответы на вопросы не даны или даны не верно.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Система управления продажами в торговле.
2. Механизм взаимоотношений субъектов рынка в цепочке управления продажами.
3. Классификация ресурсов, используемых в торговле
4. Сущность, состав и структура основных фондов предприятия.
5. Товарные запасы и их виды.
6. Трудовые ресурсы торговых организаций. Состав трудовых ресурсов.
7. Характеристика финансовых ресурсов предприятия.
8. Роль и значение рыночной среды в управлении продажами. Понятие и факторы рыночной среды.
9. Исследование рыночной среды в системе управления продажами.
10. Управление каналами сбыта. Стратегии эксклюзивного, селективного и интенсивного сбыта.
11. Современные методы продаж
12. Формирование технологии эффективных продаж
13. Современные технологии продаж

14. Активные и пассивные приемы продажи.
15. Влияние качества и культуры торгового обслуживания на активность покупательского поведения.
16. Специализация продаж. Основные виды структуры отдела продаж
17. Мерчендайзинг и особенности его применения в российской практике
18. Психологические аспекты продажи товаров и услуг
19. Основные стадии поведения покупателей в процессе продажи товаров и услуг.
20. Методы стимулирования продаж товаров и услуг.
21. Мотивационное стимулирование сбыта: основные формы и методы материального стимулирования труда менеджеров по продажам
22. Товарный ассортимент: классификация, свойства, показатели.
23. Категорийный менеджмент
24. Факторы формирования ассортимента товаров.
25. Методы анализа ассортимента.

Задания 2-го типа

Задание № 1.

Составьте план-текст аргументации коммерческого предложения, увязывая характеристики и преимущества товара с потребностями и выгодами предварительно выбранного конкретного клиента. Например, используя следующую структуру аргументации:

Преимущество: «Этот продукт очень популярен у потребителя»

Факт «Он входит в десятку марок с наибольшим объемом продаж»

Следствие «Вы сможете продавать в больших объемах то, что нравится потребителю»

Сформулируйте альтернативное коммерческое предложение в ситуации, когда вы не можете полностью удовлетворить требования клиента.

Задание № 2.

Ситуационный практикум «Технология оптовых продаж декоративной косметики». Организация презентации продукции на выставке.

Цель практикума: выявление особенностей и условий взаимодействия субъектов рынка в процессе осуществления купли-продажи, а также выбор наиболее эффективных технологий продаж

Порядок проведения.

Обучающиеся делятся на мини-группы (по 4-5 человек), каждая из которых представляет продавца и формулирует свою точку зрения по обсуждаемому вопросу.

В кейсе рассматривается технология организации продаж декоративной косметики.

Вопросы и задания:

1. Опишите максимально точно целевую группу для данного продукта (розничные точки и сети, в которые, на ваш взгляд, целесообразно осуществлять продвижение данной продукции). Сделайте два описания целевой группы - для Москвы и регионов. Обоснуйте.

2. Сформулируйте основные возражения, с которыми могут столкнуться сотрудники отдела продаж в Москве и в регионах. Какие из этих возражений будут одинаковыми, а в чем будет отличие и почему?

3. Дайте ответы на реальные возражения, используя универсальный алгоритм работы с возражениями, а также те аргументы, которые наиболее уместны применительно к данному продукту и ситуации.

4. Дайте максимально точное описание целевой группы конечных потребителей, а также их основных поведенческих характеристик и мотивов. На основании сделанного анализа подумайте, как мы можем использовать данную информацию для убеждения посредников.

5. Придумайте как можно больше наводящих вопросов, которые могут помочь создать дополнительные потребности и убедить потенциальных клиентов, учитывая тот факт, что в данном случае речь идет только о продажах посреднику.

6. Подключите фантазию и придумайте как можно больше выгод и характеристик для посредников, которые соответствовали бы той информации, которую вы о них собрали.

7. Создайте технологию продаж и экономическое обоснование («рыбу»), исходя из того, что продукт хорошо продается в Москве и крупных городах практически без дополнительных усилий, в небольших городах и бедных регионах продвижение требует определенных дополнительных усилий.

8. Какие методы стимулирования посредников вы бы предложили и почему?

9. Какие изменения в товарной линейке вы бы осуществили, если бы это было возможно, и почему?

10. Сделайте расчет издержек при организации презентации декоративной косметики на выставке.

Задание № 3.

Сформулируйте 10 закрытых и открытых 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 X».

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 XXX.

Мы можем предложить вам дополнительную льготу (услугу, поощрение).

Мы можем предложить вам скидку несколько меньше, но в наиболее удобной для вас форме

Мы можем предоставить вам такую скидку при отгрузке по предоплате.

Вы знаете, я с удовольствием предоставил бы Вам такую скидку, но в компании существуют определенные правила, которые я обязан соблюдать.

Вы знаете, это было бы нечестно по отношению к нашим остальным партнерам, потому что все работают по единой схеме (XXX), я уверен, что вы не хотели бы, чтобы мы портили репутацию нашей компании как бизнес-партнера и т.д.

Задание № 9

Сформулируйте список закрытых и открытых вопросов для каждой

из категорий, которые вы могли бы задать клиентам при продаже своего продукта (при продаже ассортимента товаров или услуг выберите то, что продается труднее остальных).

Вопросы исследования потребностей:

- 1.
- 2.
- 3.

Вопросы развития потребностей:

- 1.
- 2.
- 3.

Вопросы готовности клиента к действиям:

- 1.
- 2.
- 3.

Презентационные вопросы:

- 1.
- 2.
- 3.

Вопросы о сотрудничестве:

- 1.
- 2.
- 3.

Задание № 10.

Выберите какой-либо продукт для продажи. Заполните таблицу аргументов, при этом старайтесь представить каждое его качество в зависимости от потребностей клиентов.

Таблица

Характеристика (отличительная услуги)	продукта особенность	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 продаж	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.

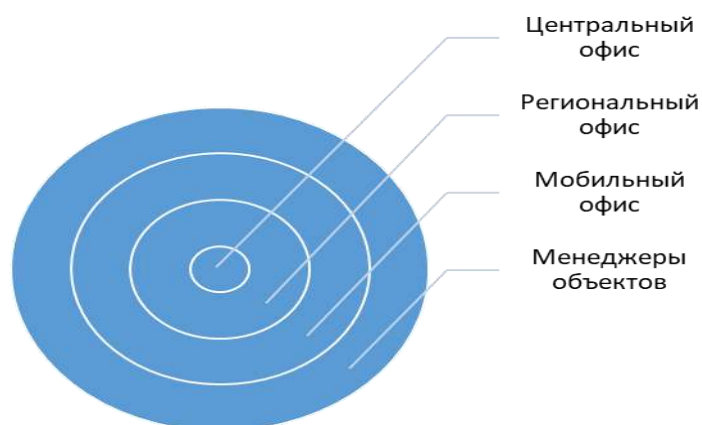
9. Координация и взаимосвязь функции снабжения с другими подразделениями компании, а также установление тесных связей с поставщиками, что обеспечивает включение компании в единую макрологистическую систему.

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.



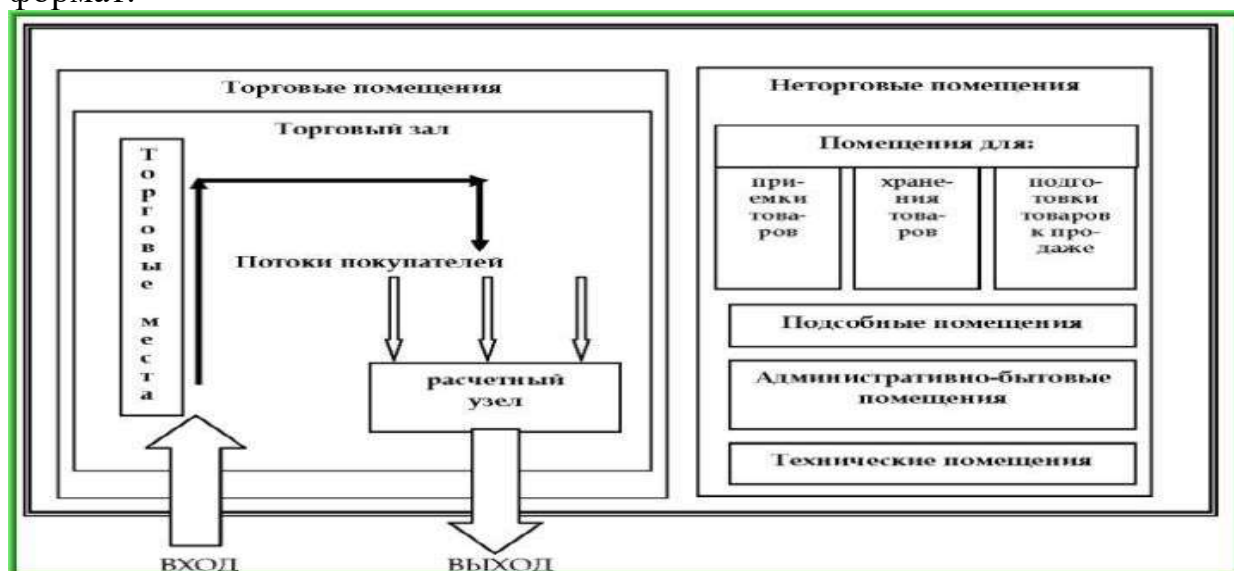
Задача № 20.

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, предназначенные 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	...

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Управление развитием бизнеса»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очно-заочная

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	9
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	12
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	23
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	26

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Управление развитием бизнеса» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки России № 970 от 12.08.2020.

Дисциплина «Управление развитием бизнеса» необходима обучающимся для управления развитием и ростом собственного бизнеса.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока1.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цель и задачи изучения дисциплины.

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся компетенций для успешного освоения образовательной программы и осуществления стратегического и операционного анализа текущего развития своей компании для постановки целей по ее дальнейшему развитию и росту, и реализация этих целей на примере собственного бизнеса.

Задачи изучения дисциплины:

- Приобретение практических навыков по управлению развитием и ростом (собственного) бизнеса.
- Формирование умений в области управления развитием и ростом (собственного) бизнеса.
- Овладение навыками стратегического и операционного анализа текущего развития своей компании для постановки целей по развитию и росту.
- Овладение навыками анализа внешней среды компании и прогнозирования прибыльности текущей индустрии для проведения репозиционирования 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 сегментации рынка, анализа привлекательности разных сегментов, и возможного изменения сегмента для своего бизнеса.
- Овладение навыками разработки предложений по маркетинговым инновациям в своей компании.

- Овладение навыками технологической реконструкции своего бизнеса.
- Овладение навыками анализа внутренней среды компании для разработки предложений по росту компании на основе текущих внутренних ресурсов и возможностей организации.
- Овладение навыками разработки видения по реинжинирингу бизнес-процессов.
- Овладение навыками по работе с изменением бренда компании, и проведением ребрендинга.
- Овладение навыками перепозиционирования компании в бизнес-коммуникациях.
- Овладение навыками диверсификации своего бизнеса.
- Овладение навыками организации дружественных слияний, поглощений или партнерству для роста бизнеса.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен самостоятельно организовать реализацию прикладных исследований, связанных с созданием и выводением на рынок новых продуктов, в том числе инновационных, разработкой стратегии развития продукта на рынке в условиях глобализации	ПК-3	ПК-3.1. Знает модели и методы управления новым продуктом, принципы разработки стратегии развития продукта на рынке на всех этапах его жизненного цикла, теорию поведения потребителей, включая современные модели принятия решений, методы прогнозирования спроса, современные технологии продвижения продукта на рынок	методы внесения качественных изменений в объекты, бизнес – процессы, бизнес – коммуникации, ресурсы бизнес – проектов	вносить качественные изменения в объекты, бизнес – процессы, бизнес – коммуникации, ресурсы бизнес – проектов	внесения качественных изменений в объекты, бизнес – процессы, бизнес – коммуникации, ресурсы бизнес – проектов	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
		ПК-3.2. Умеет проводить анализ и оценку новых рыночных возможностей; планировать, осуществлять и контролировать выполнение прикладных исследований, связанных с созданием и выводением на рынок новых продуктов; прогнозировать развитие продукта на рынке.	методы обеспечения количественного роста результатов бизнес – проектов	обеспечивать количественный рост результатов бизнес-проектов	обеспечения количественного роста результатов бизнес – проектов	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Развитие и рост бизнеса, достигшего состояния устойчивости.	2			1						3	Участие в обсуждении ситуационных кейсов/6
Тема 2. Стратегический и операционный анализ текущего развития как базы для постановки целей по будущему развитию и росту										3	Практикум по решению задач/6
Тема 3. Прогноз прибыльности текущей индустрии и перепозиционирование компании на рынке.										3	Участие в обсуждении ситуационных кейсов/6
Тема 4. Организационная адаптация компании к изменениям в индустрии. Управление изменениями.			1							3	Практикум по решению задач/8
Тема 5. Сегментация рынка, анализ привлекательности сегментов, изменение сегментов.	2									3	Участие в обсуждении ситуационных кейсов/6
Тема 6. Анализ текущих конкурентных преимуществ бизнеса и изменение конкурентного поведения.										3	Практикум по решению задач/8

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Тема 7. Непрерывные маркетинговые инновации.	2			1						3	Участие в обсуждении ситуационных кейсов/6
Тема 8. Технологическая реконструкция бизнеса			1							3	Практикум по решению задач/6
Тема 9. Текущие ресурсы и возможности организации как основные источники роста изнутри.									3	Участие в обсуждении ситуационных кейсов/6	
Тема 10. Реинжиниринг бизнес- процессов.									3	Практикум по решению задач/6	
Тема 11. Формирование бренда компании и проведение ребрендинга									3	Участие в обсуждении ситуационных кейсов/6	
Тема 12. Репозиционирование и перепозиционирование бизнес-единиц в бизнес- коммуникациях.									3	Практикум по решению задач/6	
Тема 13. Диверсификация бизнеса	2			1						3	Участие в обсуждении ситуационных кейсов/6
Тема 14. Слияния, поглощения и альянсы как новая ступень в развитии бизнеса			1							3	Практикум по решению задач/6

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Тема 15. Организационный дизайн компании. Анализ альтернативных структур. Организационная трансформация.				1						7	Участие в обсуждении ситуационных кейсов/6
Тема 16. Транснационализация деятельности компании.			1							7	Практикум по решению задач/6
Всего:	8		4	4						56	100
Контроль, час	36									Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	108										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	3										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Развитие и рост бизнеса, достигшего состояния устойчивости.

Матрица [стратегического] роста: проникновение на рынок, развитие рынка, развитие продуктов, диверсификация. Виды роста (приобретения, слияния, объединения, [стратегические] альянсы). Стадии и сложности роста бизнеса на разных стадиях (ИП/ семейный бизнес, малый бизнес, средний бизнес, крупный бизнес, корпорация/ мульти-национальное предприятие).

Тема 2. Стратегический и операционный анализ текущего развития как базы для постановки целей по будущему развитию и росту.

Стратегия развития бизнеса: миссия, принципы, ценности, видение, конкурентный план. Диагностика бизнеса. SWOT анализ текущего бизнеса. Бенчмаркинг процессов. Конкурентные преимущества бизнеса и УТП продукта. Разработка видения возможных стадий роста своего бизнеса на ближайшие 5 лет.

Тема 3. Прогноз прибыльности текущей индустрии и перепозиционирование компании на рынке.

Анализ внешней среды компании и определение привлекательности индустрии (клиенты/ потребители, их представленность и потребности; поставщики их представленность и потребности; конкуренты их представленность и потребности; вход на рынок новых игроков; специфика выживания среди конкурентов; заменители продуктов и их опасность). Прогноз прибыльности индустрии. Использование результатов анализа для возможного перепозиционирования компании на рынке.

Тема 4. Организационная адаптация компании к изменениям в индустрии.

Жизненный цикл индустрии. Определение размера рынка и тенденций, которые его меняют (консолидация отрасли, новые игроки, дифференциация продуктов, рост производственных мощностей, технологические инновации). Сценарии развития индустрии. Организационная адаптация компании к изменениям в индустрии (включая стратегию на зрелом и падающем рынке). Управление изменениями. Ключевые факторы успеха компании.

Тема 5. Сегментация рынка, анализ привлекательности сегментов, изменение сегментов.

Сегментация рынка (определение элементов сегментации,

уменьшение количества переменных сегментации, матрица сегментов). Анализ привлекательности сегмента, определение ключевых факторов успеха сегмента в каждом сегменте, выбор и изменение сегментов.

Тема 6. Анализ текущих конкурентных преимуществ бизнеса и изменение конкурентного поведения.

Использование текущих конкурентных преимуществ бизнеса для определения будущего поведения по отношению к конкурентам. Анализ конкурентов и их стратегии поведения на рынке. Гиперконкуренция и теория игр (5 аспектов поведения – кооперация, устрашение, обязательства по конкуренции, изменение ценности индустрии через альянсы, избирательная коммуникация). Изменения конкурентного поведения компании на рынке.

Тема 7. Непрерывные маркетинговые инновации.

Развитие психологии непрерывных маркетинговых инноваций. Создание инсайта и гипотезы о существующей на рынке проблемы, определение ЦА и УТП продукта, создание прототипа продукта и его тестирование. Этапы в разработке нового продукта. Подрывные инновации: поиск голубого океана.

Тема 8. Технологическая реконструкция бизнеса.

Анализ технологических трендов и определение их потенциала. Новые технологии и создание прибыли. Способы защиты инноваций. Лидирование новых технологий.

Тема 9. Текущие ресурсы и возможности организации как основные источники роста изнутри.

Анализ текущих ресурсов и возможностей организации (сильные стороны организации (материальные, нематериальные, человеческие ресурсы), источники преимущества - дифференциация или цена (экономия от масштаба, обучения, дизайна процесса или продукта, низких затрат на ввод продукта, загрузки мощностей), возможности по сохранению ваших сильных сторон (актуальность ресурсов, дефицит, долговечность, невозможность копирования, невозможность воспроизведения). Соответствие сильных сторон компании возможностям завтрашнего дня, необходимые в будущем сильные стороны, усиление слабых сторон или трансформация в сильные стороны.

Тема 10. Реинжиниринг бизнес-процессов.

Реинжиниринг бизнес-процессов. Повышение качества и продуктивности работы. Основные показатели прибыльности (основные расходы к продажам – выделение ключевых расходов бизнеса,

маржинальность продаж - повышение маржинальности за счет снижения некоторых расходов, отношение продаж к вашему вложенному капиталу – определение срока окупаемости, рентабельность вложенного капитала (маржа от продаж к продажам к вложенному капиталу) и средняя рентабельность в индустрии. Технологии повышения эффективности. Оптимизация работы с поставщиками.

Тема 11. Формирование бренда компании и проведение ребрендинга.

Важность бренда для компании. Разработка бренда (имя, персона, логотип, слоган). Анализ здоровья бренда. Воронка продаж и конверсии (знание, интерес к бренду, желание попробовать, проба, желание приобрести, первая покупка, многократные покупки, лояльность). Работа с улучшением здоровья бренда. Маркетинг и реклама. Маркетинговые исследования. Работа с имиджем бренда. Ребрендинг.

Тема 12. Репозиционирование и перепозиционирование бизнес-единиц в бизнес-коммуникациях.

Анализ текущих бизнес-коммуникаций. Внешнее окружение и партнеры компании. GR и CR (корпоративные коммуникации и поддержание отношений с правительственными структурами). Улучшение бизнес-коммуникаций.

Тема 13. Диверсификация бизнеса.

Диверсификация бизнеса как важная ступень в росте компании. Конкурентные преимущества диверсификации (экономия масштаба, экономия от интернационализации транзакций, преимущества материнской компании). Специфика управления многопрофильной компанией. Противодействие инерции.

Тема 14. Слияния, поглощения и альянсы как новая ступень в развитии бизнеса.

Мотивы слияний и поглощений. Управление слияниями и поглощениями. Создание альянсов. Мотивы для альянсов. Управление стратегическими альянсами.

Тема 15. Организационный дизайн компании. Анализ альтернативных структур. Организационная трансформация.

Организационный дизайн (структура организации, организационная культура). Организационная трансформация (выбор организационных единиц, координация, функции). Анализ альтернативных структур (функциональная, дивизиональная, матричная, многопрофильная). Тенденции в организационном дизайне.

Тема 16. Транснационализация деятельности компании.

Транснационализация деятельности компании – глобальное развитие и рост. Определение конкурентных преимуществ в международном контексте, выход на международный рынок, локализация производства, глобальная интеграция или национальная дифференциация, организация МНП.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, ситуационные практикумы, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера. Особое внимание стоит обращать на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, выводы и практические рекомендации.

Вводная лекция по дисциплине «Основы социального предпринимательства» даст представление о содержании всего курса, его взаимосвязях с другими дисциплинами, раскроет структуру и логику изучения дисциплины Основы социального предпринимательства.

В ходе проведения *проблемной лекции* преподаватель ставит вопросы, формулирует проблемные ситуации, возникающие в процессе разработки и реализации социального проекта. Проблемная лекция активна, контролирующими вопросами, обсуждениями обеспечивается самостоятельная творческая работа студентов. На лекции стоит задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Обобщающая лекция проводится для закрепления полученных студентами знаний. При этом преподаватель вновь выделяет узловые вопросы, способствует применению полученных знаний, умений и навыков в решении конкретных задач разработки социального проекта.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора

практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы, навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;

- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Порядок проведения ситуационного практикума:

1. Этап погружения в совместную деятельность.

Текст практикума может быть выдан обучающимся до занятия для самостоятельного изучения и подготовки ответов на вопросы. В начале занятия проявляется знание обучающимися материала и заинтересованность в обсуждении. Выделяется основная проблема, лежащая в основе практикума, и она соотносится с соответствующим разделом курса.

2. Этап организации совместной деятельности по решению проблемы.

Деятельность может быть организована в малых группах или индивидуально.

В случае групповой работы обучающиеся распределяются по временным малым группам для коллективной подготовки ответов на вопросы в течение определенного преподавателем времени. В каждой малой группе идет сопоставление индивидуальных ответов, их доработка, выработка единой позиции, которая оформляется для презентации. В каждой группе выбирается или назначается «спикер», который будет представлять решение. Спикеры представляют решение группы и отвечают на вопросы.

Выступления должны содержать анализ ситуации с использованием соответствующих методов из теоретического курса; оценивается как содержательная сторона решения, так и техника презентации, и эффективность использования технических средств. Преподаватель организует и направляет общую дискуссию.

Этап анализа и рефлексии совместной деятельности.

Преподаватель завершает дискуссию, анализируя процесс обсуждения ситуации и работы всех групп, рассказывает и комментирует действительное развитие событий, подводит итоги.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины «Управление развитием бизнеса».

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине 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 «XXX», и разработка целей по ее развитию и росту.

2. Матрица стратегического роста: анализ применимости возможных типов роста для [вашей] компании «XXX».

3. Особенности развития стадий роста бизнеса [вашей] компании «XXX» на ближайшие 5 лет.

4. PEST-анализ и основные выводы для развития [вашей] компании «XXX».

5. Анализ привлекательности и прогноз прибыльности [вашей] индустрии «УУУ».

6. Возможности репозиционирования [вашей] компании «XXX» на рынке «УУУ».

7. Определение стадии жизненного цикла отрасли «УУУ» и возможностей влияния [вашей] компании «XXX» на ее развитие.

8. Организационная адаптация [вашей] компании «XXX» к изменениям в индустрии «УУУ».

9. Адаптация мощностей [вашей] компании «XXX» к падающему

спросу в индустрии «УУУ».

10. Анализ влияния конкурентных сил на деятельность [вашей] компании «XXX».

11. Прогноз деятельности конкурентов для [вашей] компании «XXX».

12. Анализ применимости теории конкурентных игр для [вашей] компании «XXX».

13. Изменение конкурентного поведения [вашей] компании «XXX» на рынке «УУУ».

14. Матрица сегментов рынка «УУУ» и анализ привлекательности сегментов для [вашей] компании «XXX».

15. Определение ключевых факторов успеха сегментов рынка «УУУ» и перепозиционирование продуктов/ услуг [вашей] компании «XXX».

16. Анализ и усиление драйверов уникальности предложений [вашей] компании «XXX».

17. Анализ применимости подрывных инноваций в индустрии «УУУ» для [вашей] компании «XXX».

18. Анализ способов внедрения инноваций для [вашей] компании «XXX».

19. Развитие маркетинговых инноваций в [вашей] компании «XXX».

20. Изменение бизнес-модели [вашей] компании «XXX» под влиянием инноваций.

21. Создание прибыли на основе новых технологий для [вашей] компании «XXX».

22. План технологической реконструкции бизнеса [вашей] компании «XXX».

23. Специфика лидирования новых технологий в [вашей] компании «XXX».

24. Определение роста [вашей] компании «XXX» на основе анализа текущих внутренних ресурсов и возможностей организации.

25. План сохранения конкурентных преимуществ [вашей] компании «XXX».

26. Анализ и операционный план работы с сильными и слабыми сторонами [вашей] компании «XXX».

27. Реинжиниринг бизнес-процессов [вашей] компании «XXX».

28. Применимость технологий повышения эффективности для [вашей] компании «XXX».

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.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
Тема 1. Развитие и рост бизнеса, достигнутого 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, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет, устная презентация
Тема 2. Стратегический и операционный анализ текущего развития как базы для постановки целей по будущему развитию и росту.	- Проведите стратегический и операционный анализ текущего развития своей компании для постановки целей по развитию и росту. - Опишите стратегию вашего бизнеса: миссия, принципы, ценности, видение, конкурентный план - Определите Факторы успеха вашего бизнеса - Сделайте SWOT анализ вашего бизнеса - Подготовьте Бенчмаркинг одного из ваших процессов.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Отчет, устная презентация
Тема 3. Прогноз прибыльности текущей индустрии и перепозиционирование компании на рынке.	- Проанализируйте вашу отраслевую среду - Кто ваши Клиенты/ Потребители. Чего хотят ваши клиенты? Насколько они сильны? - Кто ваши Поставщики. Насколько они сильны? - Кто ваши Конкуренты. Насколько легко зайти на ваш рынок (угроза проникновения)? За счет чего вы выживаете среди конкурентов? - Есть ли заменители вашему продукту? Насколько они могут навредить вашему продукту? - Разработайте прогноз прибыльности своей текущей индустрии и предложите перепозиционирование своей компании на рынке.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет, устная презентация
Тема 4. Организационная адаптация компании изменениям индустрии.	- Определите размер рынка, на котором вы работаете. На каком этапе жизненного цикла находится ваша отрасль? - Определите тенденции, которые меняют структуру вашей отрасли.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка отчета по практикуму по	Отчет, устная презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
	• Консолидируется ли ваша отрасль? • Стремятся ли к участию новые игроки? • Становятся ли продукты отрасли более дифференцированными или более массовыми? • Обгонит ли увеличение производственных мощностей рост спроса? • Являются ли технологические инновации причиной появления новых заменителей? • Определите ваши ключевые факторы успеха • Опишите 3 сценария развития вашей индустрии на следующие 5 лет. • Разработайте предложения по организационной адаптации вашей компании к происходящим изменениям в индустрии.	решению задач	
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, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет, устная презентация
Тема 6. Анализ текущих конкурентных преимуществ бизнеса и изменение конкурентного поведения.	• Определите вашего основного конкурента и его конкурентные действия на рынке • Выберите один из 5 вариантов конкурентной игры и предложите сценарий по отношению к вашему основному конкуренту • Разработайте предложения по изменению конкурентного поведения вашей компании.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Отчет, устная презентация
Тема 7.	• Разработайте предложения по	Работа с	Отчет, устная

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
Непрерывные маркетинговые инновации.	маркетинговым инновациям в вашей компании, и возможности разработки подрывных инноваций. - Выберите 1го или 2х конкурентов (в своей группе) для потенциального сотрудничества - Разработайте совместный продукт или услугу – инновацию, подходящую для 2х ваших клиентов - Презентуйте свой продукт, его УТП и цену своим клиентам в аудитории - Убедите их купить продукт - Клиенты должны обосновать свой ответ – почему купили или почему не купили	литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка отчета по ситуационному практикуму	презентация
Тема 8. Технологическая реконструкция бизнеса.	- Определите, кто получает основную прибыль от инноваций в вашей индустрии? - Какой способ защиты инноваций наиболее актуален для вашей компании? - Разработайте предложения по технологической реконструкции вашего бизнеса.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Отчет, устная презентация
Тема 9. Текущие ресурсы и возможности организации как основные источники роста изнутри.	- Анализ внутренних ресурсов организации: - каковы сильные стороны у вашей организации (материальные, нематериальные, человеческие ресурсы)? - что является источником вашего преимущества? - опишите ваши возможности по сохранению ваших сильных сторон - разработайте предложения роста компании на основе анализа текущих внутренних ресурсов и возможностей организации.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет, устная презентация
Тема 10. Реинжиниринг бизнес-процессов.	- Рассчитайте ваши основные показатели прибыльности: - Ваши основные расходы к продажам - > какие из расходов являются ключевыми? - Маржинальность ваших продаж - > можно ли повысить маржинальность за счет снижения некоторых расходов? Как? - Рассчитайте отношение продаж к вашему вложенному капиталу (собственным средствам, заемным	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Отчет, устная презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
	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.		
Тема 11. Формирование бренда компании и проведение ребрендинга.	• Какой бренд у вашего бизнеса? Какие основные черты вашего бренда? Как это отражается в визуализации бренда? • Какой у вас слоган? • Насколько ваш бренд узнаваем среди ваших клиентов? Как вы меряете узнаваемость? • Что ваши клиенты думают про имидж вашего бренда? Как вы работаете над имиджем и репутацией вашего бизнеса? • Разработайте предложения по ребрендингу вашей компании.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет, устная презентация
Тема 12. Репозиционирование и перепозиционирование бизнес-единиц в бизнес-коммуникациях.	• Разработайте предложения по перепозиционированию вашей компании в бизнес-коммуникациях.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Отчет, устная презентация
Тема 13. Диверсификация бизнеса.	• Разработайте видение по диверсификации вашего бизнеса. • В чем будет заключаться конкурентное преимущество предложенной диверсификации?	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет, устная презентация
Тема 14. Слияния, поглощения и альянсы как новая ступень в развитии бизнеса.	• Какой из вариантов партнерств был бы наиболее актуален для вашего бизнеса? Почему? Какие вы видите преимущества и недостатки выбранного варианта? • Кого вы бы выбрали партнером на рынке и почему?	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка отчета по практикуму по	Отчет, устная презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
		решению задач	
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, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет, устная презентация
Тема 16. Транснационализация деятельности компании.	- Предложите ваше видение по транснационализации деятельности вашей компании. - Какие способы транснационализации бизнеса наиболее приемлемы для вашей компании? Почему?	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Финальная презентация

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Управление собственным бизнесом / Ю. Б. Рубин – 17-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2021, Главы 1, 3, 5, 10-12.
https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851

Дополнительная литература:

1. Учет и анализ в управлении бизнесом : учебное пособие / Н. Н. Илышева, Л. В. Юрьева, Е. Р. Синянская, О. В. Савостина ; Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2020. – 159 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала	Ссылка
1.	Сообщество стартаперов и инвесторов.	http://startuppoint.ru/
2.	Российская венчурная компания	http://www.rusventure.ru
3.	Venture News	http://www.venture-news.ru/
4.	RusBase – онлайн-площадка российского	http://rusbase.vc

№	Наименование портала	Ссылка
	венчурного рынка	
5.	Центр развития предпринимательства Московской области. Информация о бизнес-инкубаторах и технопарках области.	http://www.mspmo.ru/real_estate/business_incubators/
6.	Бизнес-инкубатор НИУ «Высшая школа экономики»	http://inc.hse.ru/about/info
7.	Фонд «Сколково»	http://community.sk.ru/foundation/
8.	Полезные материалы для стартаперов	http://inc.hse.ru/materials/materials

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)

- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
 - PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
 - Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение;
<https://loginom.ru/platform/pricing>)
 - GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
 - Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)
- электронно-библиотечная система:**
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
 - Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>
- современные профессиональные базы данных:**
- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.
- информационные справочные системы:**
- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
 - Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки
1	Отчет по ситуационному практикуму	6 - 5 – грамотное использование терминологии по курсу управление развитием и ростом бизнеса, презентация в классе, свободное изложение результата выполненных практических задач в рамках развития собственного бизнеса, логичность и обоснованность выводов; 4 - 3 - задание выполнено на 70%, либо 30 % заданий выполнено не верно, предложены рекомендации по исправлению ошибок; 2 – 1 - задание выполнено менее чем на 50%, либо 50% заданий выполнено не верно, предложены рекомендации по устранению ошибок/доработке заданий. «0» - задание не выполнено, функциональные задачи по развитию и росту собственного бизнеса не решены.
2	Отчет по практикуму по решению задач	6/8 - 5 – грамотное использование терминологии по курсу управление развитием и ростом бизнеса, свободное изложение результата выполненных практических задач в рамках развития собственного бизнеса, логичность и обоснованность выводов; 4 – 3 - задание выполнено на 70%, либо 30 % заданий выполнено не верно, предложены рекомендации по исправлению ошибок; 2 - 1 - задание выполнено менее чем на 50%, либо 50% заданий выполнено не верно, предложены рекомендации по устранению ошибок/доработке заданий. «0» - задание не выполнено, функциональные задачи по развитию и росту собственного бизнеса не решены.
3	Курсовая работа	100-90 (отлично) - Исследование выполнено самостоятельно, имеет научно-практический характер, содержит элементы новизны. Студент показал знание теоретического материала по рассматриваемой проблеме, умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщение и выводы. Материал излагается грамотно, логично, последовательно. Оформление отвечает требованиям написания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки
		курсовой работы. Во время защиты студент показал умение кратко, доступно (ясно) представить результаты исследования, адекватно ответить на поставленные вопросы. 89- 70 (хорошо) - Исследование выполнено самостоятельно, имеет научно-практический характер, содержит элементы новизны. Студент показал знание теоретического материала по рассматриваемой проблеме, однако умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщения и выводы вызывают у него затруднения. Материал не всегда излагается логично, последовательно. Имеются недочеты в оформлении курсовой работы. Во время защиты студент показал умение кратко, доступно и ясно представить результаты исследования, однако затруднялся отвечать на поставленные вопросы. 69-50 (удовлетворительно) - Исследование не содержит элементы новизны. Студент не в полной мере владеет теоретическим материалом по рассматриваемой проблеме, умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщение и выводы вызывают у него затруднения. Материал не всегда излагается логично, последовательно. Имеются недочеты в оформлении курсовой работы. Во время защиты студент затрудняется в представлении результатов исследования и ответах на поставленные вопросы Менее 50 (неудовлетворительно) – Выполнено менее 50% требований к курсовой работе (см.оценку «100-90») и студент не допущен к защите.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Типовые ситуационные практикумы:

Ситуационный практикум № 1. Стратегический и операционный анализ текущего развития как базы для постановки целей по будущему развитию и росту.

Цель: Определение стратегии и факторов успеха своего бизнеса.

Содержание задания:

- Опишите стратегию вашего бизнеса: миссия, принципы, ценности, видение, конкурентный план
- Факторы успеха вашего бизнеса:
- Долгосрочные цели

- Конкуренты
- Ресурсы
- Их внедрение сегодня
- Сделайте SWOT анализ вашего бизнеса
- Подготовьте Бенчмаркинг одного из ваших процессов.

Ситуационный практикум № 2. Организационная адаптация компании к изменениям в индустрии.

Цель: Определить изменения в индустрии компании и разработать сценарии адаптации к изменениям.

Содержание задания:

- Определите размер рынка, на котором вы работаете. На каком этапе жизненного цикла находится ваша отрасль?
- Определите тенденции, которые меняют структуру вашей отрасли.
- Консолидируется ли ваша отрасль?
- Стремятся ли к участию новые игроки?
- Становятся ли продукты отрасли более дифференцированными или более массовыми?
- Обгонит ли увеличение производственных мощностей рост спроса?
- Являются ли технологические инновации причиной появления новых заменителей?
- Определите ваши ключевые факторы успеха.
- Опишите 3 сценария развития вашей индустрии на следующие 5 лет.

Ситуационный практикум № 3. Сегментация рынка

Цель: Анализ привлекательности своей индустрии.

Содержание задания:

- Осуществите сегментацию вашего рынка:
- Определите важные переменные для вашего рынка
- Уменьшение количества переменных сегментации
- Составьте матрицу сегментов
- Определение ключевых факторов успеха (КФУ) в каждом сегменте
- Проведите анализ привлекательности сегмента (заменители и новые участники)

Ситуационный практикум № 4. Технологическая реконструкция бизнеса.

Цель: понимание способов защиты инноваций в своей компании

Содержание задания:

- Определите, кто получает основную прибыль от инноваций в

вашей индустрии?

- Какой способ защиты инноваций наиболее актуален для вашей компании?

Ситуационный практикум № 5. Реинжиниринг бизнес-процессов.

Цель: понимание ключевых показателей прибыльности своего бизнеса и проведение ре-инжиниринга бизнес-процессов

Содержание задания:

- Рассчитайте ваши основные показатели прибыльности:
- Ваши основные расходы к продажам - > какие из расходов являются ключевыми?
- Маржинальность ваших продаж - > можно ли повысить маржинальность за счет снижения некоторых расходов? Как?
- Рассчитайте отношение продаж к вашему вложенному капиталу (собственным средствам, заемным средствам с процентами) - > какой у вас срок окупаемости?
- Рассчитайте рентабельность вложенного капитала (маржа от продаж к продажам к вложенному капиталу)
- Найдите среднюю рентабельность вложенного капитала по вашей индустрии - > определите вашу позицию - > предложите улучшения ситуации

Ситуационный практикум № 6. Ребрендинг бизнес-единицы. Репозиционирование и перепозиционирование бизнес-единиц в бизнес-коммуникациях.

Цель: изменения в собственном бренде и понимание перепозиционирования своего бизнеса в бизнес-коммуникациях

Содержание задания:

- Разработайте предложения по ребрендингу вашей компании.
- Разработайте предложения по перепозиционированию вашей компании в бизнес-коммуникациях.

Ситуационный практикум № 7. Транснационализация деятельности компании

Цель: изменения в собственном бренде и понимание перепозиционирования своего бизнеса в бизнес-коммуникациях

Содержание задания:

- Проанализируйте возможности по транснационализации бизнеса вашей компании
- Определять возможные конкурентные преимущества своего бизнеса в международном контексте

Типовые практикумы по решению задач:

№ 1. Развитие и рост бизнеса, достигшего состояния устойчивости.

Цель: понимание теории и ее применение на практике

Содержание задания:

- Опишите своими словами, что такое Стратегия?
- На чем необходимо фокусироваться на стадии Малого бизнеса?
- Как вы понимаете Бенчмаркинг?

№ 2. Анализ текущей привлекательности индустрии. Организационная адаптация компании к изменениям в индустрии.

Цель: понимание теории и ее применение на практике

Содержание задания:

- Что такое жизненный цикл индустрии? На какой стадии находится Ваша индустрия?
- Опишите 5 факторов конкуренции Портера. Какой из факторов ключевой для вашей компании (наибольшая конкуренция)?
- Как можно повлиять на организационную инерцию в компании? С чем сталкивались лично вы?

№ 3. Развитие психологии непрерывных маркетинговых инноваций.

Цель: понимание теории и ее применение на практике

Содержание задания:

- Как вы видите маркетинговые инновации в вашей компании?
- Опишите MVP для вашего продукта
- Что является основой инновационной стратегии бренда L'Oreal Plenitude

№ 4. Текущие ресурсы и возможности организации как основные источники роста изнутри.

Цель: понимание теории и ее применение на практике

Содержание задания:

- соответствуют ли сильные стороны вашей компании возможностям завтрашнего дня? почему вы так думаете?
- какие еще сильные стороны вам нужно приобрести?
- какие у вас слабые стороны, что вы можете сделать для их устранения или превращения в сильную сторону?

№ 5. Ребрендинг бизнес-единицы. Репозиционирование и перепозиционирование бизнес-единиц в бизнес-коммуникациях.

Цель: понимание теории и ее применение на практике

Содержание задания:

- Что для вас Имидж компании? Как его можно поддержать и улучшить?

- Для чего необходим внутренний имидж?
- Как вы видите роль брендинга

№ 6. Организационный дизайн компании.

Цель: понимание теории и ее применение на практике

Содержание задания:

- Опишите основные альтернативные организационные структуры
- Какая структура наибольшим образом подходит вашей компании.

Почему?

- Опишите стратегию трансформации бренда Burberry

Примерные темы курсовых работ по дисциплине «Управление развитием бизнеса».

1. Диагностика бизнеса [вашей] компании «XXX», и разработка целей по ее развитию и росту.
2. Матрица стратегического роста: анализ применимости возможных типов роста для [вашей] компании «XXX».
3. Особенности развития стадий роста бизнеса [вашей] компании «XXX» на ближайшие 5 лет.
4. PEST-анализ и основные выводы для развития [вашей] компании «XXX».
5. Анализ привлекательности и прогноз прибыльности [вашей] индустрии «УУУ».
6. Возможности репозиционирования [вашей] компании «XXX» на рынке «УУУ».
7. Определение стадии жизненного цикла отрасли «УУУ» и возможностей влияния [вашей] компании «XXX» на ее развитие.
8. Организационная адаптации [вашей] компании «XXX» к изменениям в индустрии «УУУ».
9. Адаптация мощностей [вашей] компании «XXX» к падающему спросу в индустрии «УУУ».
10. Анализ влияния конкурентных сил на деятельность [вашей] компании «XXX».
11. Прогноз деятельности конкурентов для [вашей] компании «XXX».
12. Анализ применимости теории конкурентных игр для [вашей] компании «XXX».
13. Изменение конкурентного поведения [вашей] компании «XXX» на рынке «УУУ».
14. Матрица сегментов рынка «УУУ» и анализ привлекательности сегментов для [вашей] компании «XXX».
15. Определение ключевых факторов успеха сегментов рынка «УУУ» и репозиционирование продуктов/ услуг [вашей] компании «XXX».

16. Анализ и усиление драйверов уникальности предложений [вашей] компании «XXX».
17. Анализ применимости подрывных инноваций в индустрии «УУУ» для [вашей] компании «XXX».
18. Анализ способов внедрения инноваций для [вашей] компании «XXX».
19. Развитие маркетинговых инноваций в [вашей] компании «XXX».
20. Изменение бизнес-модели [вашей] компании «XXX» под влиянием инноваций.
21. Создание прибыли на основе новых технологий для [вашей] компании «XXX».
22. План технологической реконструкции бизнеса [вашей] компании «XXX».
23. Специфика лидирования новых технологий в [вашей] компании «XXX».
24. Определение роста [вашей] компании «XXX» на основе анализа текущих внутренних ресурсов и возможностей организации.
25. План сохранения конкурентных преимуществ [вашей] компании «XXX».
26. Анализ и операционный план работы с сильными и слабыми сторонами [вашей] компании «XXX».
27. Реинжиниринг бизнес-процессов [вашей] компании «XXX».
28. Применимость технологий повышения эффективности для [вашей] компании «XXX».
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.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов -90 и более (отлично) – ответ правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. -70 и более (хорошо) – ответ в целом правильный, логически выстроен, приведено необходимое

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	обоснование, использована профессиональная лексика. Ход решения заданий правильный, но ответ на ряд заданий неверный или не полный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. -50 и более (удовлетворительно)– ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задания решены частично и с ошибками. Аргументация отсутствует -Менее 50 (неудовлетворительно)– ответы на вопросы не даны или даны не верно.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестацией обучающихся

Задания 1-го типа

1. Дайте определение матрицы стратегического роста
2. Опишите стадии роста бизнеса
3. Опишите виды роста
4. Перечислите сложности роста бизнеса на разных стадиях развития бизнеса
5. Опишите алгоритм диагностики бизнеса
6. Дайте определение бенчмаркетинга процессов
7. Перечислите ключевые конкурентные преимущества бизнеса
8. Опишите методы анализа внешней среды компании
9. Опишите методы привлекательности индустрии для определения перспектив роста
10. Опишите методы разработки прогноза прибыльности индустрии
11. Опишите алгоритм перепозиционирования компании на рынке
12. Дайте определение нишевых рынков
13. Опишите методы определения ключевых факторов успеха на рынке
14. Дайте определение жизненного цикла индустрии
15. Опишите методику определения размеры рынка
16. Дайте определение «Консолидация отрасли», приведите примеры
17. Дайте определение тенденции «Новые игроки», приведите примеры
18. Дайте определение тенденции «Дифференциации продуктов», приведите примеры
19. Дайте определение тенденции «Рост производственных мощностей», приведите примеры
20. Дайте определение тенденции «Технологические инновации», приведите примеры

21. Опишите сценарии развития индустрий
22. Опишите организационную адаптацию компании к изменениям в индустрии
23. Опишите оптимальную стратегию развития компании на зрелом рынке. Приведите примеры.
24. Опишите оптимальную стратегию развития компании на падающем рынке. Приведите примеры.
25. Опишите процесс анализа привлекательности сегмента.

Задания 2-го типа

1. Перечислите сложности роста бизнеса на разных стадиях бизнеса. Назовите ключевые. Ответ аргументируйте.
2. Опишите ключевые принципы развития бизнеса
3. Опишите предпосылки использования бенчмаркетинга. Свой ответ аргументируйте
4. Опишите уникальное торговое предложение (УТП) любой компании на Ваш выбор.
5. Перечислите конкурентные преимущества любой компании на Ваш выбор.
6. Перечислите возможные стадии роста любой компании на Ваш выбор.
7. Опишите стратегию роста компании Макдональдс.
8. Опишите возможные ключевые элементы роста любой отрасли на ваш выбор
9. Опишите возможные ключевые элементы роста любой компании на ваш выбор
10. Опишите алгоритм репозиционирования компании на рынке любой компании на ваш выбор
11. Опишите ключевые факторы успеха для любой отрасли на ваш выбор
12. Опишите жизненный цикл индустрии (любой на ваш выбор)
13. Опишите организационную адаптацию компании к изменениям в индустрии (любой компании на ваш выбор)
14. Опишите процесс сегментирования рынка (любого рынка на ваш выбор)
15. Опишите процесс анализа привлекательности сегмента (для любого сегмента на ваш выбор)
16. Опишите ключевые факторы успех сегмента (для любого сегмента на ваш выбор)
17. Опишите текущие конкурентные преимущества бизнеса для определения будущего поведения по отношению конкурентам (на примере любой компании на ваш выбор)
18. Приведите пример изменения конкурентного поведения, позволившего достичь стадии роста компании (на примере любой

компании на ваш выбор)

19. Приведите примеры использования инсайтов и гипотез для внедрения маркетинговых инноваций. Предложите примеры вариантов гипотез для индустрии гостеприимства.

20. Опишите влияние технологических трендов для любой компании на ваш выбор

21. Каким образом реализуется защита инноваций. Приведите 2 – 3 примера.

22. Опишите соответствие сильных сторон компании возможностям «завтрашнего дня» на примере любой компании на ваш выбор.

23. Предложите алгоритм трансформации слабых сторон в сильные (на примере любой компании на ваш выбор)

24. Предложите реинжиниринг бизнес – процессов (на примере любой компании на ваш выбор)

25. Предложите диверсификацию (на примере любой компании на ваш выбор)

Задания 3-го типа

1. Опишите стратегию трансформации бренда «Фруто-няня» (Производство и продажа плодоовощных смесей для детского питания)

2. Опишите стратегию трансформации бренда «Аскона» (Производство и продажа ортопедических матрасов и аксессуаров для сна)

3. Опишите стратегию трансформации бренда «Спортмастер» (Сеть торговых предприятий по продаже спортивной одежды, обуви, экипировки и аксессуаров)

4. Опишите стратегию трансформации бренда «Столплит» (Сеть торговых предприятий по продаже корпусной мебели)

**Образовательная автономная некоммерческая
организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В.

Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Обеспечение безопасности бизнеса»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очно-заочная

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	13
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	16

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Обеспечение безопасности бизнеса» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утверждённый приказом Минобрнауки России № 970 от 12.08.2020.

Дисциплина «Обеспечение безопасности бизнеса» ориентировано на получение обучающимися системного представления о формах и методах безопасности бизнеса, прежде всего правовых, разработке стратегии обеспечения безопасности бизнеса, которая позволяет, позволит подготовить и реализовывать соответствующие программы действий по нейтрализации внешних и ликвидации внутренних постоянно возникающих угроз.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению *38.03.02 Менеджмент* и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 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.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
ПК-1. Способен управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	ПК-1	ПК-1.1. Знает теории и модели управления организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями.	угрозы безопасности бизнеса компании, основы кадровой безопасности компании, основы силовой безопасности компании, организационные особенности службы безопасности компании, основы информационной безопасности компании, основы технической безопасности компании,	соблюдать требования безопасности бизнеса при ведении текущей предпринимательской деятельности в составе участников юридического лица	Решения задач профессиональной деятельности в контексте соблюдения требований безопасности бизнеса при ведении текущей предпринимательской деятельности в составе участников юридического лица	<u>Контактная работа:</u> Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Угрозы безопасности бизнеса компании		2	1							6	Практикум по решению задач/5 Доклад/5
Тема 2. Кадровая безопасность компании.		2								6	Доклад/5
Тема 3. Силовая безопасность компании.			1							6	Практикум по решению задач/5
Тема 4. Организационные особенности службы безопасности компании.			1							6	Практикум по решению задач/5
Тема 5. Информационная безопасность компании.		2	1							6	Практикум по решению задач/5 Доклад/5
Тема 6. Техническая безопасность компании.		2								6	Доклад/5
Тема 7. Финансовая безопасность компании.			1							6	Практикум по решению задач/5 Доклад/5
Тема 8. Безопасность руководства и сотрудников компании.			1							7	Практикум по решению задач/5
Тема 9. Нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы обеспечения безопасности бизнеса.			2							7	Практикум по решению задач/5
Всего:		8	8							56	100 (60ТКУ+40ПА)
Контроль, час	36									Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	108										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	3										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Угрозы безопасности бизнеса компании.

1. Понятие безопасности компании.
2. Понятие угроза безопасности компании.
3. Виды угроз безопасности компании.
4. Составные элементы системы безопасности предприятия.

Тема 2. Кадровая безопасность компании.

1. Сущность кадровой безопасности компании.
2. Особенности правового регулирования найма работников.
3. Особенности работы отдела кадров компании.
4. Роль службы безопасности в обеспечении кадровой безопасности.

Тема 3. Силовая безопасность компании.

1. Правовые основы деятельности службы безопасности.
2. Основные задачи службы безопасности.
3. Общие функции службы безопасности.
4. Система службы безопасности компании.

Тема 4. Организационные особенности службы безопасности компании.

1. Состав службы безопасности.
2. Нештатные структуры службы безопасности.
3. Положение о подразделениях.
4. Меры и механизмы безопасности предпринимательской деятельности.

Тема 5. Информационная безопасность компании.

1. Понятие информации в коммерческой сфере.
2. Сущность информационной безопасности компании.
3. Коммерческая тайна.
4. Конфиденциальная информация.

Тема 6. Техническая безопасность компании.

1. Правовое регулирование эксплуатации офисных и складских помещений.
2. Защита информации в помещениях.
3. Защита от перехвата информации в средствах коммуникации.
4. Принципы функционирования системы безопасности.

Тема 7. Финансовая безопасность компании.

1. Выявление мошенничества в компании.
2. Признаки совершения мошенничества.
3. Мошенничество с банками.
4. Оценка возможного ущерба от возникновения рискованных ситуаций.

Тема 8. Безопасность руководства и сотрудников компании.

1. Физическая защита руководства и сотрудников компании.
2. Планирование физической охраны.
3. Информационно-аналитические меры физической охраны.
4. Организационные структуры служб безопасности предприятия.

Тема 9. Нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы обеспечения безопасности бизнеса.

1. Федеральные законы, регулирующие вопросы обеспечения безопасности предпринимательской деятельности.
2. Законы субъектов РФ, регулирующие вопросы обеспечения безопасности предпринимательской деятельности.
3. Локальные нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы обеспечения безопасности предпринимательской деятельности.
4. Правовые основы охраны интеллектуальной собственности предприятия.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как: лекции, семинары, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету с оценкой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого

выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – это аудиторная форма текущего контроля, предполагающая решение обучающимися практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Текст задачи, как правило, описывает реально существующую, житейскую ситуацию. Следовательно, как и описание любой жизненной ситуации, задачный текст, как правило, “зашумлен”, избыточен, то есть может иметь ряд подробностей, не относящихся к сути задачи. Текст задачи, чаще всего, не указывает на способы и средства ее решения.

Перед выполнением практикума по решению задач необходимо изучить материал лекции и рекомендованную преподавателем литературу. При выполнении практикума по решению задач необходимо аргументировать ответы на вопросы ссылками на нормы права. Ответы должны быть полными и исчерпывающими, содержать авторское мнение по существу вопроса.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов сокурсников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения.

Не допускается выступление по первоисточнику — необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада

Доклад - это форма текущего контроля успеваемости, включающая самостоятельную работу обучающегося по подготовке презентации и аудиторную работу – выступление перед аудиторией.

Темы докладов, как правило, предлагает преподаватель, но обучающийся может сформулировать тему доклада самостоятельно и, согласовав её с преподавателем, затем выступить с докладом по ней.

Структура доклада должна включать:

- введение,
- основную часть,
- заключение.

В введении доклада рекомендуется сформулировать проблему (1-3 предложения), рассматриваемую в рамках доклада и обосновать актуальность проблемы (ответить на вопрос о том, почему сформулированную проблему нужно решать, т.е. какие негативные последствия могут возникнуть, если проблему не решить).

В основную часть доклада помимо рекомендуется включить:

1. Анализ теории по теме доклада, в первую очередь – анализ понятийно-категориального аппарата (какие есть основные понятия и категории по теме доклада, какие закреплены законодательно, а какие нет; достаточно ли существующего понятийно-категориального аппарата; достаточно выверен понятийно-категориальный аппарат, есть ли в нем противоречия и пробелы).

2. Анализ правоприменительной практики по теме доклада (какие есть интересные правовые позиции судей, должностных лиц, органов власти, изложенные в судебных решениях, письмах, инструкциях, положениях, рекомендациях и т.д.).

3. Анализ отечественного и зарубежного опыта решения выявленных проблем:

- как предлагают решить проблему в России,
- как предлагают решить проблему за рубежом (или как уже решили).

4. Предложения по решению проблемы, которые могут быть как исключительно оригинальными, так и построенными на основе позиций исследователей. Предлагаемые способы решения проблем должны быть аргументированными и носить конкретный характер (например, содержать конкретные формулировки текста статей, которые предлагается включить в текст закона).

Тезисы, излагаемые в основной части доклада, рекомендуется

иллюстрировать фактическими данными, в т.ч. приводить статистические данные и иные данные, имеющие количественные и качественные показатели, подготовленные авторитетными организациями и учеными.

Заключение, как правило, включает выводы по теме доклада, т.е. тезисное изложение ключевых положений доклада, в первую очередь, предложений или направлений по решению выявленных проблем. Выводы рекомендуется сформулировать кратко и исчерпывающе.

Докладчик в целом должен:

- хорошо ориентироваться в содержании доклада,
- владеть понятийно-категориальным аппаратом по теме доклада,
- подтверждать тезисы доклада примерами отечественной и зарубежной правоприменительной практики, ссылками на нормативно-правовые акты,
- иллюстрировать доклад презентационными материалами и, по возможности, разработочными материалами, которые должны не дублировать, а дополнять выступление докладчика. Иллюстрации в презентации должны быть достаточными, но не чрезмерными, способствовать донесению до аудитории информации, напрямую относиться к теме доклада. Используемые картинки не должны носить абстрактный характер. В презентации желательно наличие графиков и таблиц.
- быть готов ответить на вопросы аудитории по содержанию доклада.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на

лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Угрозы безопасности бизнеса компании.</i>	1.Понятие безопасности компании. 2.Понятие угроза безопасности компании. 3.Виды угроз безопасности компании.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач и подготовка доклада	Практикум по решению задач Доклад
<i>Тема 2. Кадровая безопасность компании.</i>	1.Сущность кадровой безопасности компании. 2.Особенности правового регулирования найма работников. 3.Особенности работы отдела кадров компании.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к докладу	Доклад
<i>Тема 3. Силовая безопасность компании.</i>	1.Правовые основы деятельности службы безопасности. 2.Основные задачи службы безопасности. 3.Общие функции службы безопасности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач	Практикум по решению задач
<i>Тема 4. Организационные особенности службы безопасности компании.</i>	1.Состав службы безопасности. 2.Нештатные структуры службы безопасности. 3.Положение о подразделениях.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач	Практикум по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 5. Информационная безопасность компании.</i>	1.Понятие информации в коммерческой сфере. 2.Сущность информационной безопасности компании. 3.Коммерческая тайна.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач и подготовка доклада	Практикум по решению задач Доклад
<i>Тема 6. Техническая безопасность компании.</i>	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	Доклад
<i>Тема 7. Финансовая безопасность компании.</i>	1.Выявление мошенничества в компании. 2.Признаки совершения мошенничества. 3.Мошенничество с банками.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач и подготовка доклада	Практикум по решению задач Доклад
<i>Тема 8. Безопасность руководства и сотрудников компании.</i>	1.Физическая защита руководства и сотрудников компании. 2.Планирование физической охраны. 3.Информационно-аналитические меры физической охраны.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач	Практикум по решению задач
<i>Тема 9. Нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы обеспечения безопасности бизнеса.</i>	1.Федеральные законы, регулирующие вопросы обеспечения безопасности предпринимательской деятельности. 2.Законы субъектов РФ, регулирующие вопросы обеспечения безопасности предпринимательской деятельности. 3.Локальные нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы обеспечения безопасности предпринимательской деятельности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач	Практикум по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Кузовкова, Т. А. Экономическая безопасность бизнеса в цифровой среде : учебное пособие / Т. А. Кузовкова, Т. Ю. Салютин, Ю. О. Колотов. — Москва : МТУСИ, 2021. — 198 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/333728>

Дополнительная литература:

1. Экономическая безопасность : экономико-правовое обеспечение : учебник / под общ. ред. А. С. Молчан, И. В. Петрова. — Москва : Юнити-Дана, 2020. — 336 с. : ил., табл. — (Экономика. Управление. Бизнес.). — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/>

2. Мансуров, Г. З. Право цифровой безопасности : учебник : [16+] / Г. З. Мансуров. — Москва : Директ-Медиа, 2022. — 148 с. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Собрание законодательства Российской Федерации	http://www.szrf.ru/szrf
2.	Конституционный Суд Российской Федерации	http://www.ksrf.ru
3.	Президент Российской Федерации	http://www.kremlin.ru
4.	Правительство Российской Федерации	http://government.ru
5.	Официальная Россия. Сервер органов государственной власти Российской Федерации.	http://www.gov.ru
6.	Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации	http://www.duma.gov.ru
7.	Юридическая Россия. Федеральный правовой портал	http://law.edu.ru
8.	Российская национальная библиотека.	http://www.nlr.ru
9.	Сайт МВД РФ	http://www.mvd.ru/
10.	Министерство юстиции Российской Федерации	http://www.minjust.ru
11.	Сайт Следственного комитета РФ	http://sledcom.ru/
12.	Сайт Генеральной прокуратуры РФ	http://genproc.gov.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикум по решению задач	Решение задания, выполненного в рамках практикума по решению задач должно отвечать следующим требованиям: 1. терминологический аппарат применяется корректно, отсутствует подмена одного термина другим; 2. ответы на вопросы задания аргументированы ссылками на конкретные статьи нормативных правовых актов; 3. отсутствуют фактологические ошибки; 4. отсутствуют логические ошибки, в ответах на вопросы прослеживается причинно-следственная связь; 5. ответы на вопросы исчерпывающие и полные. 5 баллов – решение задачи отвечает всем требованиям. 4 балла – решение задачи не отвечает одному требованию. 3 балла – решение задачи не отвечает двум требованиям. 2 балла – решение задачи не отвечает трем требованиям. 1 балл – решение задачи не отвечает четырем требованиям. 0 баллов – решение задачи полностью не отвечает требованиям
2.	Доклад	Текст доклада должен отвечать следующим требованиям: 1. терминологический аппарат применяется корректно, отсутствует подмена одного термина другим; 2. тезисы доклада подтверждаются примерами отечественной и (или) зарубежной правоприменительной практики; 3. автор доклада ссылается на нормативно-правовые акты; 4. отсутствуют логические ошибки, прослеживается причинно-следственная связь; 5. отсутствуют фактологические ошибки. 3 балла – доклад отвечает всем требованиям. 2 балла – доклад не отвечает одному требованию.

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		1 балл – доклад не отвечает двум требованиям. 0 баллов – доклад не отвечает трем и более требованиям. Презентация должна отвечать следующим требованиям: 1. иллюстрации достаточные, но не чрезмерные и способствуют донесению до аудитории информации, напрямую относятся к теме доклада, не носят абстрактный характер; 2. содержание презентации коррелирует с текстом доклада. 2 балла – презентация отвечает всем требованиям. 1 балл – презентация отвечает 1 требованию 0 баллов – презентация полностью не отвечает требованиям.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к практикумам по решениям задач

Практикум по решению задач № 1. Тема 1. Угрозы безопасности бизнеса компании

Задание 1

Охраной отмечены случаи воровства рабочими слесарного инструмента.

Руководство цеха не подтверждает случаи хищения.

Определите причины возникшей ситуации.

Сформулируйте оценочные показатели диагностики ситуации.

Разработайте мероприятия, исключающие возможность повторения ситуации.

Задание 1

В 1983 г. произошло наводнение в юго-западной части США. Причиной стал компьютер, в который были введены неверные данные о погоде, в результате чего он дал ошибочный сигнал шлюзам, перекрывающим реку Колорадо.

Определите круг подозреваемых лиц.

Кто, по вашему мнению, должен нести ответственность за ошибку компьютера?

Практикум по решению задач № 2. Тема 3. Силовая безопасность

компании.

Задание 1

Назначенный собственником финансовый менеджер фирмы неэффективно с позиции собственника управляет финансами.

Охарактеризуйте оценочные показатели работы менеджера.

Сформулируйте мероприятия, позволяющие взять ситуацию под контроль.

Оцените их эффективность.

Задание 2

Господин R открыл фирму по оценке бизнеса. В здании, где располагается его фирма, есть платные услуги копирования. Цена за 1 лист – 3 руб. Необходимо оценить минимальный объем документации, при котором экономически целесообразно приобретение копировального аппарата, если амортизационные отчисления составят 10 000 руб. в год, пачку бумаги в 250 листов можно приобрести за 140 руб., цена тонера 2 400 руб., ресурс вырабатывается через 3 000 страниц.

Практикум по решению задач № 3. Тема 4. Организационные особенности службы безопасности компании.

Задание 1

Многие российские технологии были вытеснены зарубежными. Доля Финансовых средств, направляемых российскими предприятиями на Инновационную деятельность, составляет не более 5%, что в 10 – 15 раз ниже, чем в промышленно-развитых странах. Объем России в мировом объеме торговли гражданской наукоемкой продукцией оценивается лишь в 0,3%. Так, например, в КНР этот показатель составляет 6%.

Объясните с чем это связано, и как это влияет на экономическую безопасность предприятия?

Задание 2

В современном мире рост экономических преступлений на предприятиях во многом обусловлен нерешенными глобальными проблемами (нищета, болезни, демографический дисбаланс между индустриальными и развивающимися странами).

Объясните, в чем связь указанных социальных явлений.

Практикум по решению задач № 4. Тема 5. Информационная безопасность компании

Задание 1

Работник обратился в суд по поводу нарушения сотрудниками отдела кадров предприятия его права на защиту персональной информации (зафиксирована утечка сведений персонального характера).

Оцените ситуацию, определите виновных и причины.

Разработайте меры по предотвращению подобных ситуаций.

Задание 2

На предприятии широко используются информационные технологии. Для обеспечения информационной безопасности кадровой службе

предложено разработать комплекс организационных мероприятий.

Сформулируйте концепцию.

Определите основные задачи.

Сформулируйте первоочередные меры.

Практикум по решению задач № 5. Тема 7. Финансовая безопасность компании

Задание 1

Произошла на предприятии крупная авария, связанная с программной ошибкой.

Кто, по вашему мнению, виноват и какова степень его вины?

Задание 2

Почему раскрытие компьютерного преступления часто бывает связано с чистой случайностью?

Практикум по решению задач № 6. Тема 8. Безопасность руководства и сотрудников компании.

Задание 1

Руководством фирмы утвержден перечень документов, содержащих конфиденциальную информацию.

Предложите организационные мероприятия, обеспечивающие безопасный оборот подобных документов.

Задание 2

Работник уличен в утрате документа, содержащего конфиденциальную информацию.

Предложите методику оценки возможного ущерба.

Разработайте первоочередные мероприятия по факту утраты.

Практикум по решению задач № 7. Тема 9. Нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы обеспечения безопасности бизнеса.

Задание 1

Организация работает с информацией, составляющей государственную тайну, и информацией, являющейся коммерческой тайной.

Дайте сравнительную характеристику государственной и коммерческой тайн.

Предложите мероприятия по защите как государственной, так и коммерческой тайн.

Задание 2

Для разработки программы экономической безопасности на предприятии необходимо иметь по возможности полную информацию об угрозах, рисках, ущербе.

Дайте определения угрозы, риска.

Охарактеризуйте основные методики оценки угроз и рисков.

Приведите методику оценки ущерба.

Примерные темы докладов

1. Проблемы обеспечения экономической безопасности.
2. Общеправовые обеспечения безопасности государства.
3. Современные технологии защиты от угроз экономической безопасности
4. Основные угрозы экономической безопасности в различных секторах услуг: банковских, страховых, информационных, туристических.
5. Управление рисками предприятия.
6. Управленческие риски, их классификация на современном этапе.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов -90 и более (отлично) – ответ правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. -70 и более (хорошо) – ответ в целом правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Ход решения заданий правильный, но ответ на ряд заданий неверный или не полный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. -50 и более (удовлетворительно) – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задания решены частично и с ошибками. Аргументация отсутствует -Менее 50 (неудовлетворительно) – ответы на вопросы не даны или даны не верно.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Безопасность предпринимательства: понятие, сущность, признаки.
2. Виды экономической безопасности. Их систематизация.
3. Внешние угрозы экономической безопасности.
4. Внутренние угрозы экономической безопасности и их систематизация.
5. Деструктивные факторы, влияющие на экономическую безопасность.
6. Информационная безопасность как составной элемент экономической безопасности бизнеса.
7. Коммерческая информация и коммерческая тайна: содержание и защита.
8. Критерии, параметры и показатели экономической безопасности.
9. Необходимость и сущность комплексной системы обеспечения экономической безопасности предпринимательства.
10. Объекты и субъекты безопасности государства.
11. Организационная структура обеспечения экономической безопасности.
12. Понятие и содержание экономической безопасности. Ее развитие и нормативно-правовая база.
13. Принципы обеспечения безопасности государства.
14. Технология защиты от угроз экономической безопасности
15. Угрозы экономической безопасности в различных секторах услуг: банковских, страховых, информационных, туристических.
16. Риски предприятий как объект управления. Управление рисками предприятия.
17. Управленческие риски и их классификация.
18. Объективные и субъективные условия риска предприятия.
19. Оценка риска предприятия.
20. Методы управления рисками предприятия.
21. Понятие кадровой безопасности. Основные ее составляющие. Концепции безопасности кадрового развития компании.
22. Благонадежность и лояльность персонала как основа кадровой безопасности.
23. Уровни развития лояльности персонала организации. Основные составляющие программы повышения благонадежности и лояльности персонала.
24. Безопасность найма и служебной деятельности. Эффективные способы увольнения работников предприятия.
25. Понятие банкротства предприятия. Факторы банкротства предприятия.

Задания 2-го типа

1. В чем разница между категориями «безопасность», «опасность», «угроза»?

2. Каково место экономической безопасности в системе национальной безопасности?
3. Охарактеризуйте российское законодательство о безопасности.
4. Каковы уровни безопасности?
5. В чем разница между объектом и субъектом экономической безопасности?
6. Каковы внутренние и внешние факторы угрозы экономической безопасности страны?
7. Охарактеризуйте такие виды экономической безопасности, как энергетическая, сырьевая, внешнеэкономическая, промышленная, продовольственная, информационная, инвестиционная, инновационная, финансовая и экологическая безопасности.
8. Каковы угрозы экономической безопасности территорий?
9. Каковы цели и задачи системы экономической безопасности?
10. Раскройте принципы построения системы безопасности предприятия.
11. Объекты безопасности?
12. Охарактеризуйте факторы и источники угрозы экономической безопасности предприятия.
13. Охарактеризуйте законодательно-правовое обеспечение экономической безопасности.
14. В чем сущность Закона о безопасности?
15. Какие недостатки существующей правовой базы по обеспечению безопасности бизнеса можно выделить?
16. Охарактеризуйте институциональные структуры, обеспечивающие экономическую безопасность субъектов предпринимательской деятельности.
17. В чем роль государственных органов обеспечения экономической безопасности?
18. Каковы основные подразделения службы безопасности?
19. Дайте характеристику системы угроз экономической безопасности хозяйствующих субъектов.
20. Признаки опасности для предпринимателя.
21. Как проводится диагностика кризисных ситуаций на предприятии?
22. Мониторинг факторов, вызывающих угрозы экономической безопасности предприятия (организации).
23. Какие следует использовать индикаторы угроз и опасностей?
24. Каковы механизмы реализации угрозы?
25. Какие способы защиты от угроз вам известны?

Задания 3-го типа

Задание № 1.

Защита прав собственности в России осуществляется в соответствии с ч. I ГК РФ (раздел II) «Право собственности и другие вещные права». Рассмотрев основные положения, выполните следующие задания:

- 1) Раскройте понятие «права собственности».

2) Приведите примеры из реальной практики предприятий различных форм собственности.

Задание № 2.

Еще в 1912 г. российскими предпринимателями были выработаны следующие принципы ведения дел в России:

Уважай власть. Власть – необходимое условие для эффективного ведения дела. Во всем должен быть порядок. В связи с этим проявляй уважение к блюстителям порядка в узаконенных эшелонах власти.

Будь честен и правдив. Честность и правдивость – фундамент предпринимательства, предпосылка здоровой прибыли и гармоничных отношений в делах.

Уважай право частной собственности. Свободное предпринимательство – основа благополучия государства. Российский предприниматель обязан в поте лица трудиться на благо своей Отчизны. Такое рвение можно проявлять только при опоре на частную собственность.

Люби и уважай человека. Любовь и уважение к человеку труда со стороны предпринимателя порождает ответную любовь и уважение. В таких условиях возникает гармония интересов, что создает атмосферу для развития у людей самых разнообразных способностей, побуждает их проявлять себя с лучшей стороны.

Будь верен своему слову. Деловой человек должен быть верен своему слову. «Единожды солгавши, кто тебе поверит». Успех в деле во многом зависит от того, в какой степени окружающие доверяют тебе.

Живи по средствам. «Не зарывайся». Выбирай дело по плечу. Всегда оценивай свои возможности. Действуй сообразно своим средствам.

Будь целеустремленным. Всегда имей перед собой ясную цель.

Предпринимателю такая цель нужна как воздух. Не отвлекайся на другие цели. Служение «двум господам» противоестественно. В стремлении достичь заветной цели не переходи грань дозволенного. Никакая цель не может затмить моральные ценности.

Ответьте на вопросы:

Что из приведенных принципов 1912 г. в полной мере сохранило свою актуальность и в настоящее время, а что отошло на второй план? Какие новые принципы бизнеса должны быть внедрены в практику предпринимательской деятельности в России сегодня? Какие принципы бизнеса считаются сегодня приоритетными?

Задание № 3.

Государственная дума РФ 24.02.1995 направила в Конституционный Суд РФ Запрос о конституционности Указа Президента РФ «О государственной поддержке структурной перестройки и конверсии атомной промышленности в г. Железногорске Красноярского края» от 25.01.1995 № 72. Содержащиеся в п. 1 и 2 названного Указа разрешение на временное хранение в целях последующей переработки отработанного

ядерного топлива с зарубежных атомных электростанций противоречит нормам ст. 50 Закона «Об охране окружающей природной среды» в редакции 1991 года, прямо запрещающим ввоз радиоактивных металлов из других государств в целях захоронения; в силу этого Указ противоречит ст. 15 и 80 Конституции РФ. Может ли Указ Президента противоречить Закону РФ. Проведите анализ данного постановления Конституционного Суда по этому делу.

Задание № 4.

Лицей заключил с АО договор, в соответствии с которым АО обязалось к августу поставить лицею 15 персональных компьютеров производства США для оснащения ими учебного класса. Своих обязательств АО не выполнило, и лицей предъявил к нему иск об уплате предусмотренной договором неустойки в размере 4 % от стоимости не поставленных товаров. Как выяснилось при рассмотрении спора, в заключенном договоре не были указаны точная марка, конфигурация и комплектность подлежащих поставке компьютеров, а также не установлены требования к их качеству и порядок его определения. Поскольку в договоре не содержались условия о предмете договора и качестве поставляемых товаров, арбитражный суд признал данный договор незаключенным и в иске отказал. Какие последствия могут наступить в случае признания договора незаключенным? Правильно ли решение арбитражного суда?

Задание № 5.

Швейный кооператив поставил магазину «Молодежная мода» партию женских платьев и по истечению установленного в договоре срока предъявил покупателю платежное требование на оплату товаров. Однако магазин отказался оплатить полученные товары, ссылаясь на то, что они не пользуются спросом. Он предложил кооперативу расторгнуть договор и забрать платья. Кооператив с этим не согласился и предъявил магазину иск о взыскании 750 тыс. руб., составляющих стоимость поставленных платьев, а также штраф за отказ от оплаты товаров. Какова ответственность покупателя за отказ от оплаты поставленных товаров? Решите спор.

Задание № 6.

Участники товарищества с ограниченной ответственностью «Дубрава», зарегистрированного в 1992 г., на общем собрании внесли в его устав ряд новых положений и представили измененные учредительные документы на регистрацию. Регистрационная палата отказала в регистрации изменений по мотивам их противоречия законодательству об обществах с ограниченной ответственностью. В заключении юрисконсульта палаты также было отмечено, что участники должны привести учредительные документы ТОО в соответствие с законодательством, в частности, изменить название фирмы, назвав ее

«Общество с ограниченной ответственностью». Участники ТОО не согласились с этим решением и обжаловали действия палаты в суд, указав при этом, что законодательство регулирует правовое положение обществ с ограниченной ответственностью, а не ТОО. Товарищество было законным образом учреждено, зарегистрировано и существует в качестве юридического лица уже не первый год. До тех пор, пока ТОО не реорганизовано в общество, на него не должны распространяться нормы об обществах с ограниченной ответственностью. Оцените доводы сторон и решите дело.

Задание № 7.

Акционерное общество «Форпост» было реорганизовано путем разделения его на два самостоятельных предприятия: АО «Старт» и АО «Поиск». Кредиторы общества не были своевременно уведомлены о реорганизации и узнали о прекращении деятельности АО лишь из газет. Договоры, заключенные ими с АО, не были исполнены обществом, в результате чего кредиторы понесли значительные убытки. Правопреемники «Форпоста» в ответ на претензии кредиторов заявили, что на момент реорганизации никаких долгов АО перед кредиторами не существовало, поэтому в разделительном балансе какие-либо обязательства перед кредиторами отсутствуют. Кроме того, за прошедшее время из состава АО «Старт» выделилось общество «Империял», которое получило большую часть активов «Старта». Поэтому АО «Старт» не в состоянии возместить кредиторам убытки, причиненные его правопреемником. 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?

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Тренинг продаж»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очно-заочная

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	12
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	14

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «*Тренинг продаж*» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 *Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

Изучение дисциплины «*Тренинг продаж*» ориентировано на получение обучающимися знаний о содержании, структуре и динамике процесса продаж; усвоение ими умений работать с различными типами клиентов в многообразных рабочих ситуациях; определять особенности и потребности клиентов, грамотно формировать предложение; формирование навыков использования на каждом из этапов процесса продаж необходимых техник и приемов, а также навыков самоорганизации, саморегуляции и самомотивации.

«Тренинг продаж» является прикладной, практико-ориентированной специализированной дисциплиной, входящей в вариативную часть базовых дисциплин. Дисциплина «Тренинг продаж» формирует компетенции, позволяющие студентам решать задачи организации процесса продаж, эффективного управления собственной коммерческой деятельностью и принятия решений по выбору и применению наиболее адекватных приемов и техник продаж.

Знания о технологии и психологических аспектах продаж расширяют профессиональные возможности студентов, делают их более успешными при решении задач в сфере самоорганизации и управления собственным бизнесом.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 *Менеджмент* и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «*Тренинг продаж*» является формирование у обучающихся навыков организации собственной коммерческой деятельности с учетом технологии продаж, психологических аспектов продаж; приобретение навыков применения типовых техник и приемов, знаний в области эффективной коммуникации, саморегуляции, самоорганизации и самомотивации.

В соответствие с компетенциями в рамках данного курса и рабочей программой дисциплины перед студентами ставятся следующие задачи:

Задачи дисциплины:

В соответствие с компетенциями в рамках данного курса и рабочей

программой дисциплины перед студентами ставятся следующие задачи:

Знать:

- структуру продажи и закономерности поведения ее субъектов деятельности по продажам;
- структуру, этапы и приемы процесса продаж;
- типологию покупателей и возможности работы с ними, исходя из психологических особенностей;
- виды, техники и технологии продаж.

Уметь:

- организовывать собственную деятельность и деятельность подчиненных в сфере продаж;
- использовать приемы и техники продаж;
- применять техники саморегуляции, самомотивации и самоорганизации коммерческой деятельности;
- адекватно использовать техники и приемы продаж на каждом этапе технологического процесса.

Иметь практический опыт:

- навыками эффективного взаимодействия с клиентом;
- умениями, направленными на эффективное взаимодействие с покупателем в процессе продаж и после него;
- навыками организации собственной деятельности, коммуникации и выстраивания отношений с покупателями.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовател. деятельности
			Выпускник должен знать	Выпускник должен уметь	Выпускник должен иметь практический опыт	
Способен управлять организациями, подразделениями и, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	ПК-1	ПК-1.1 Знает теории и модели управления организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями.	Нормы российского законодательства и практики в области коммерческой деятельности и в Российской Федерации для организации эффективных продаж на различных этапах конкурентной деятельности и понимания процессов социально-психологического взаимодействия, обусловленного психологией поведения его участников	Использовать техники и приемы эффективных продаж на каждом этапе технологического процесса; учитывать психологические аспекты влияния на принятие решений о покупке товара; определять факторы психологического воздействия на потребителя с учётом его потребностей и индивидуально-личностных свойств.	Организовывать собственную деятельность по продажам товаров и услуг, построенную на основе приобретённых навыков эффективного вербального и невербального взаимодействия с клиентами	<u>Контактная работа:</u> Практические занятия <u>Самостоят. работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА	
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки			
Очно-заочная форма												
Тема 1. Продажи как процесс и система				2			2			17	Тренинг/20 Ситуационный практикум/ 10	
Тема 2. Техники и технология продаж											17	Ситуационный практикум/ 10
Тема 3. Самоорганизация и организация деятельности и коммуникации продавца											17	Тренинг/20 Ситуационный практикум/ 10
Тема 4. Управление взаимоотношениями с клиентами											17	Тренинг/20 Ситуационный практикум/ 10
Всего:				2			2			68	100	
Контроль, час										Зачет		
Объем дисциплины (в академических часах)	72											
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2											

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Продажи как процесс и система

Что такое продажи? Подходы к пониманию продажи: философский, экономический и психологический аспекты. Продажа как система. Анализ продажи как системы. Продажи как процесс. Структура процесса продажи. Влияние каждого из этапов на результат продаж. Основная и дополнительная цели процесса продажи. Рефлексия на тему «Что для меня продажи?» Виды продаж: B2B и B2C; активные и пассивные; личные и безличный; простые и сложные; оптовые и розничные и т.д. Условия эффективной продажи. Самоанализ способности к эффективным продажам.

Тема 2. Техники и технология продаж

Технология и психология продаж. Соотношение понятий: технология, техники, приемы продаж. Структура технологии продаж. Виды техник продаж. Технология установления контакта. Цель и задачи этапа установления контакта. Алгоритм установления контакта. Факторы первого впечатления. Прояснение потребностей. Техники активного и пассивного слушания. Приемы активного слушания и их использование в работе продавца. Отработка навыков активного слушания. Задавание вопросов как способ выяснения потребностей. Виды вопросов в продажах и способы их применения. Отработка навыков формулирования вопросов. Презентация в продажах. Виды презентаций. Структура процесса презентации. Приемы презентации. Отработка навыков презентационного процесса. Этап работы с возражениями. Виды возражений. Наиболее типичные возражения. Этапы работы с возражениями. Техники и приемы работы с возражениями. Присоединение к возражению. Этап доведения до сделки. Тест на сделку. Приемы доведения до сделки.

Тема 3. Самоорганизация и организация деятельности и коммуникации продавца

Саморегуляция и самомотивация как составляющие самоорганизации продавца. Отработка навыков самомотивации. Барьеры в процессе продаж: личностные барьеры и коммуникативные барьеры. Самоанализ личностных и коммуникативных барьеров. Компетенции продавца. Самоанализ компетенций и поиски путей их развития. Позиция продавца в процессе продажи (типологии) анализ оптимальной позиции продавца. Имидж продавца и его влияние на результат продаж. Социальная перцепция. Законы социальной перцепции в продажах. Конструирование эффективного имиджа продавца. Коммуникативная компетентность продавца. Особенности вербального общения в продажах. Особенности невербального общения в продажах. Комплимент как жанр делового общения и его использование в

продажах. Отработка навыков вербального и невербального поведения в продажах.

Тема 4. Управление взаимоотношениями с клиентами

Роль покупателя в процессе продажи. Регуляторы поведения покупателей: потребности, мотивы, установки, метапрограммы, ценности. Наиболее распространенные ценности ради которых покупают. Формирование предложения с точки зрения ценностей. Продажа товара, как средства удовлетворения потребностей: формирование предложения. Типологии покупателей и их учет в продажах. Анализ и определение типов покупателей. Особенности работы с конфликтным покупателем. Техники работы с проблемным покупателем. Отработка навыков работы с конфликтным и проблемным покупателем. Технологии работы с клиентом после сделки. Уровни лояльности клиентов. Способы повышения лояльности клиентов.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины 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

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на

лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Продажи как процесс и система</i>	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 с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet подготовка к практикуму, Подготовка отчета по проведённому тренингу и отчета по кейсу	Выполнение заданий на тренинге и ситуационном практикуме
<i>Тема 2. Техники и технология продаж</i>	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	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по проведённому тренингу и отчета по кейсу	Выполнение заданий на тренинге и ситуационном практикуме

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	сделки.		
<i>Тема 3. Самоорганизация и организация деятельности и коммуникации продавца</i>	Самоанализ личностных и коммуникативных барьеров. Компетенции продавца. Самоанализ компетенций и поиски путей их развития. Имидж продавца и его влияние на результат продаж. Особенности невербального общения в продажах. Комплимент как жанр делового общения и его использование в продажах. Отработка навыков вербального и невербального поведения в продажах.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по проведённому тренингу и отчета по кейсу	Выполнение заданий на тренинге и ситуационном практикуме
<i>Тема 4. Управление взаимоотношениям и с клиентами</i>	Формирование предложения с точки зрения ценностей. формирование предложения. Особенности работы с конфликтным покупателем. Техники работы с проблемным покупателем. Отработка навыков Технологии работы с клиентом после сделки.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по проведённому тренингу и отчета по кейсу	Выполнение заданий на тренинге и ситуационном практикуме

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Горелова, И. Н. Деловые игры в экономике и управлении : учебное пособие / И. Н. Горелова, Т. В. Телятникова. — Омск : ОмГТУ, 2023. — 127 с. — ISBN 978-5-8149-3664-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/421751>

Дополнительная литература

1. Бергис, Т. А. Психология управления : учебное пособие / Т. А. Бергис. — Тольятти : ТГУ, 2021. — 288 с. — ISBN 978-5-8259-1038-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/243236>

2. Казарян, И. Р. Технологии управления профессиональным развитием персонала : учебное пособие / И. Р. Казарян, В. С. Антонова, Н. С. Межлумян. — Чита : ЗабГУ, 2023. — 175 с. — ISBN 978-5-9293-3218-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/438368>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины

Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
Сайт журнала «Управление персоналом».	http://www.top-personal.ru
Образовательный портал.	http://univertv.ru/video/psihologiya/
Психологические словари	Psy.vslovar.org.ru/n_2_10.htm

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения,

электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационный практикум	10-9 – решение найдено, результаты аргументированные, логика решения четкая и ясная, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 8-6 – решение найдено, но аргументация не четкая ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 5-4 – решение является не полным, аргументация нечеткая, ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент частично владеет необходимой теоретической базой; 3-2 – решение является частичным, аргументация неубедительная, рассуждение и изложение результата нелогичны, самостоятельность работы низкая, студент опирается на несоответствующей проблеме теоретические знания. 1 – решение является частичным, аргументация отсутствует, логику рассуждений студент представить не может, самостоятельность работы низкая, студент не владеет теоретической базой, необходимой для решения задачи; 0 – задача не решена.
2.	Тренинг	8-20 баллов – участник тренинга, ориентируясь на свою роль, правильно и аргументировано изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, принял активное участие в последующей дискуссии; 5-7 баллов – участник тренинга, ориентируясь на свою роль, в целом правильно, но недостаточно аргументированно изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, в последующей дискуссии принимал активное участие; 3-5 баллов – участник тренинга, ориентируясь на свою роль, в целом правильно, но недостаточно аргументированно изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, в последующей дискуссии принимал не слишком активное участие; 1-2 балла – в тренинге конкретную роль не исполнял, но активно участвовал в дискуссии; 0 баллов – в тренинге практически не участвовал или занимал пассивную позицию.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

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 ситуационного практикума

Тема 1. Продажи как процесс и система

1. Опишите факторы внешней среды продаж спортивных товаров в городе Москве, летом.

2. Вспомните и опишите ситуацию покупки вами чего-либо и проведите классификацию типа продажи по всем изученным нами основаниям.

3. Оцените имеющийся у Вас опыт продаж. Выявите какой тип продаж для вас наиболее привлекателен и каким вы хотели бы заниматься в будущем. Обоснуйте ответ.

Тема 2. Техники и технология продаж

1. Придумайте 2 риторических и 2 ситуационных вопроса, которые можно применять в продажах. (Типы вопросов индивидуальны)

2. Проведите самоанализ и определите у себя наличие сильных и слабых сторон для создания первого впечатления. При анализе используйте перечень факторов первого впечатления.

3. Используя знание о приемах презентации напишите презентацию товара (товар оговаривается индивидуально) с точки зрения пользы и с точки зрения качества.

4. Придумайте 3 примера приема «вопрос в монологе» и 3 примера приема «картина будущего». (Названия приемов варьируются).

Тема 3. Самоорганизация и организация деятельности и коммуникации продавца.

1. Представьте себе, вам предстоят трудные переговоры по продаже

какого-либо товара определите внутри себя три стимула, которые могли бы побудить Вас идти на переговоры и добиваться успеха.

2. Выпишите из списка личностных барьеров в продажах наиболее характерные для Вас и наметьте пути их преодоления.

3. Выпишите из списка коммуникативных барьеров в продажах наиболее характерные для Вас и наметьте пути их преодоления.

4. Опираясь на предложенный типовой перечень компетенций продавца, выпишите в один столбец компетенции, которые у Вас сформированы в достаточной мере, а во второй столбец компетенции, которые надо развить. Наметьте пути развития этих компетенций.

Тема 4. Управление взаимоотношениями с клиентами

1. Сядьте в пары напишите диалог конфликтного покупателя с продавцом (предмет конфликта и тип продажи дается каждой паре отдельно). Диалог должен отражать все 3 этапа работы с конфликтным клиентом. Промодемонстрируйте этот диалог в паре перед группой.

2. Разработайте план мероприятий по повышению лояльности покупателя магазина спортивной одежды. (Тип продающего учреждения меняется)

3. Сформируйте предложение велосипеда в ключе ценностей «здоровье» и «престиж». (Наименование товара и ценностей меняются).

4. Проведите анализ и подумайте в какие мотивы покупателя может попасть товар шариковая ручка (товар меняется), сформулируйте несколько предложений в зависимости от ведущего мотива в который вы хотите попасть.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70-89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50-69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 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 выяснения потребностей клиента.

2. Придумайте 2 проекционных вопроса, используемых для выяснения 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 продажах 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 ссылок на известные имена, которые можно использовать на этапе работы с возражениями.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Антикризисное управление»**

**Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очно-заочная**

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ.....	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	4
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	14
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	16

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Антикризисное управление» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

Изучение дисциплины «Антикризисное управление» направленно на формирование у обучающихся представление о предпосылках возникновения кризисных явлений, их развитии, потенциальных последствиях и механизмах преодоления и нейтрализации кризиса.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы Блока 1 по программам подготовки бакалавров по направлению *38.03.02 Менеджмент* в часть, формируемую участниками образовательных отношений.

Дисциплина изучается на 4 курсе 7 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины: «Антикризисное управление» является изучение теоретических основ антикризисного менеджмента в условиях резких изменений внешней и внутренней среды предприятия (организации) и освоение практических навыков разработки и реализации стратегий и управленческих решений в кризисных условиях, а также позволяющей принимать эффективные управленческие решения в области оздоровления финансов предприятия (организации).

Задачи дисциплины:

- изучить общие законы и закономерности кризисных явлений в области предпринимательства
- ; - освоить методологические механизмы антикризисного управления: принципы, функции, методы и цели в управлении;
- изучить основы теории и практики моделирования реальных процессов в сфере предпринимательства;
- сформировать навыки и умения составления стратегических и оперативных антикризисных планов и организации контроля за их выполнением;
- ознакомить с современными методиками обнаружения кризисных тенденций и содержанием процесса ликвидации кризисных ситуаций в сфере предпринимательства;
- освоить основы законодательного регулирования процесса банкротства экономических систем;
- сформировать навыки выявления положительных моментов в кризисных явлениях и использования их для оздоровления предпринимательства.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	ПК-1	ПК-1.1 Знает теории и модели управления организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями.	- основные модели и механизмы антикризисного управления; - базовые модели и принципы принятия решений по антикризисному управлению.	выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий; - использовать на практике базовые знания и методы организационных исследований.	навыками организации и проведения аудита в соответствии со стандартами финансового контроля.	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА	
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра			Из них в форме практической подготовки
Очно-заочная форма											
Тема 1. Цикличность кризисных явлений в экономике. Кризисы в развитии организаций	2		1	1						20	Доклад / 10 Отчет по ситуационному практикуму / 10
Тема 2. Основные черты антикризисного управления. Правовые аспекты			1							19	Доклад /10 Эссе/10
Тема 3. Диагностика финансовой несостоятельности (банкротства) предприятий: значение и основные показатели. Многофакторные модели оценки вероятности банкротства при диагностике банкротства предприятия	1		1	1						19	Доклад / 10 Отчет по ситуационному практикуму / 10
Тема 4. Меры, применяемые к предприятиям–банкротам предприятия			1	1						19	Доклад / 10 Отчет по ситуационному практикуму /10
Тема 5. Деятельность и функции в антикризисном управлении. Маркетинг в антикризисном	1		1							19	Доклад / 10 Эссе/10

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
управлении. Риски в антикризисном управлении											
Всего:	4		5	3						96	100
Контроль, час											Зачет
Объем дисциплины (в академических часах)	108										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	3										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Цикличность кризисных явлений в экономике.

Кризисы в развитии организаций Понятие кризисной ситуации. Природа кризисных явлений в экономической и общественной жизни людей, их классификация. Причины экономических кризисов. Цикличность экономики как причина экономических кризисов. Современные модели экономических циклов. Классификация экономических кризисов. Последствия экономических кризисов и их необходимость. Антикризисное регулирование экономики и антикризисное управление. Основные виды кризисов в организации. Циклическое развитие организаций. Фазы (этапы) жизненного цикла организации. Виды жизненных циклов организаций. Факторы кризиса организации. Сущность явления банкротства предприятий в современных условиях. Стадии банкротства, симптомы несостоятельности организаций. Три амплитуды банкротства. Основные причины банкротства российских предприятий.

Тема 2. Основные черты антикризисного управления.

Правовые аспекты Сущность, необходимость, цель и возможность антикризисного управления. Функции антикризисного управления. Возможные стратегии антикризисного управления. Факторы и принципы эффективности антикризисного управления. Правовое регулирование института несостоятельности (банкротства). Меры антикризисного управления. Досудебная санация. Государственный мониторинг состояния предприятий, порядок его проведения.

Тема 3. Диагностика финансовой несостоятельности (банкротства) предприятий: значение и основные показатели.

Многофакторные модели оценки вероятности банкротства при диагностике банкротства предприятия Понятие, цели, задачи, объекты, этапы диагностики кризисного состояния организации. Анализ и оценка технико-экономического и финансово-экономического состояния организации. Виды анализа неплатежеспособности организации. Методы и методика диагностики вероятности банкротства. Показатели оценки неплатежеспособности организаций. Отечественные и зарубежные модели оценки вероятности банкротства. Комплексный подход к диагностике несостоятельности (банкротства) предприятия. Бизнес-план 10 финансового оздоровления несостоятельного предприятия. Состав и структура программы финансового оздоровления неплатежеспособного предприятия.

Тема 4. Меры, применяемые к предприятиям–банкротам

Юридические особенности разбирательств дел о банкротстве. Наблюдение. Финансовое оздоровление. Внешнее управление. Конкурсное производство. Мировое соглашение. Ликвидация обанкротившихся предприятий.

Тема 5. Деятельность и функции при антикризисном управлении.

Маркетинг в антикризисном управлении. Риски в антикризисном управлении Менеджер по антикризисному управлению. Цель его деятельности и функции при антикризисном управлении. Процесс принятия

управленческих решений в антикризисном управлении. Ролевая структура деятельности менеджера в антикризисном управлении. Модель менеджера по антикризисному управлению. Основные ошибки при принятии решений антикризисным менеджером. Понятие и роль стратегии в антикризисном управлении. Типы и виды стратегий предприятия. Разработка антикризисной стратегии предприятия, стадии ее проведения. Тактика антикризисного управления. Разработка тактики предприятия. Условия и факторы эффективности стратегии и тактики антикризисного управления. Цели и функции маркетинга в антикризисном управлении. Формирование маркетинговых стратегий в антикризисном управлении и их классификация. Антикризисное маркетинговое планирование. Контроль маркетинговой деятельности. Понятие риска и риск — менеджмента. Виды рисков в антикризисном управлении. Управленческий риск, его характеристики. Финансовый риск и его виды. Возможные факторы риска, их взаимодействие.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Антикризисное управление» 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 организации учебной деятельности на лекционных занятиях

Лекция — систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций обучающемуся рекомендуется вести конспект, что позволит ему впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Целесообразно записывать не только выводы, которые делает преподаватель в ходе лекции, но и информацию, отраженную на слайдах. Эта информация отражает основные положения темы, раскрывая базисные дидактические единицы, при этом формулируется кратко и лаконично. Для увеличения скорости записи конспекта рекомендуется вводить сокращения основных для изучаемой дисциплины, часто встречающихся терминов.

В конце лекции (а иногда и по ее ходу) обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции, для уточнения собственного понимания транслируемой информации.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары проводятся в соответствии с рабочим учебным планом при

последовательном изучении тем дисциплины.

Порядок организации собственной активности на семинаре:

1) на первом аудиторном занятии обучаемый выбирает темы докладов, которые обязуется подготовить к семинарам по соответствующим темам в ходе самостоятельной работы с рекомендованной литературой;

2) во время семинара обучаемый презентует подготовленный доклад, по завершении которого другие участники семинара могут задать вам уточняющие вопросы и вопросы на понимание;

3) даже если Вы не выступаете с докладом, обязательным условием участия в семинаре является не только конспектирование ключевой информации доклада, но и активное участие в дискуссии после его завершения;

4) в конце занятия преподаватель оглашает набранные вами рейтинговые баллы текущего контроля успеваемости.

В ходе подготовки и участия в семинарском занятии формируются и развиваются общекультурные компетенции будущего психолога.

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 обучающихся.

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 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 - 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 доклада

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материал, 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.

**Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках
изучения дисциплины**

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
<i>Тема 1. Цикличность кризисных явлений в экономике. Кризисы в развитии организаций</i>	Причины возникновения кризисов и их роль в социально- экономическом развитии	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Доклад Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 2. Основные черты антикризисного управления. Правовые аспекты</i>	Особенности, разновидности и виды кризисов	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка эссе	Доклад Эссе
<i>Тема 3. Диагностика финансовой несостоятельности (банкротства) предприятий: значение и основные показатели. Многофакторные модели оценки вероятности банкротства при диагностике банкротства предприятия</i>	Методические аспекты диагностики кризисного состояния хозяйствующих субъектов	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Доклад Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 4. Меры, применяемые к предприятиям– банкротам предприятия</i>	Инвестиционная политика в антикризисном управлении	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Доклад Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 5. Деятельность и функции в антикризисном</i>	Стратегия и тактика антикризисного управления	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети	Доклад Отчет по ситуационному

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
управлении. Маркетинг в антикризисном управлении. Риски в антикризисном управлении	субъектами хозяйственной деятельности	Internet Подготовка доклада Подготовка к дидактической игре Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по ситуационному практикуму	практикуму Участие в дидактической игре

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература

1. Антикризисное управление : учебник / И. К. Ларионов, Н. И. Брагин, А. Н. Герасин [и др.] ; под ред. И. К. Ларионова. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 380 с. : ил., табл. – (Учебные издания для магистров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/>

Дополнительная литература

2. Гореликов, К. А. Антикризисное управление : учебник / К. А. Гореликов. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 216 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/>.

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№ п/п	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
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/
5.	Федеральный портал «Российское образование». Каталог образовательных ресурсов.	http://www.edu.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная

мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ОАНО ВО «МосТех».

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ/оценочно е средство	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Доклад	10-5 – 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 – 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 – доклад выполнен с нарушением базовых требований, без презентации, докладчик был «привязан» к тексту, докладчик испытывал затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся; 2 – доклад не сделан вообще или сделан не по существу вопроса, докладчик не смог ответить на вопросы преподавателя и обучающихся
2.	Эссе	10-5 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет; 4-3 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; 2 – тема раскрыта не в полном объеме, замечаний по оформлению нет; 1 – тема раскрыта только частично, нарушены правила по оформлению; 0 – эссе не сделано
3.	Ситуационный практикум	10-5 – работа и отчет выполнены в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы: требуемая информация, вводные условия кейса, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 4 – работа и отчет выполнены в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы: требуемая информация, вводные условия кейса, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 3 – работа и отчет выполнены в срок, в основном самостоятельно, правильно поняты и использованы: требуемая информация, вводные условия кейса, имеются ошибки в расчетах, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 2-1 – обучающийся подготовил работу и отчет несамостоятельно или не завершил в срок, имеются ошибки в расчетах, выводы и ответы на вопросы отсутствуют. 0 – практикум и отчет не выполнены.

Типовые задания к практикумам

Тема 1. Цикличность кризисных явлений в экономике. Кризисы в развитии организаций

Вопросы 1. Понятие кризисов, цикличность развития общественного хозяйства.

2. Признаки кризиса. Фазы кризисов и их протекание.

3. Причины возникновения кризисов на макро-и мезоуровнях социально-экономической системы, на уровне муниципальных образований.

Тема 2. Основные черты антикризисного управления. Правовые аспекты

Вопросы 1. Классификационные признаки кризисов, виды и разновидности кризисов.

2. Особенности кризисных явлений на различных уровнях хозяйствования.

Тема 3. Диагностика финансовой несостоятельности (банкротства) предприятий: значение и основные показатели. Многофакторные модели оценки вероятности банкротства при диагностике банкротства предприятия

Вопросы 1. Понятие и значение антикризисного управления. Основные сущностные характеристики антикризисного управления.

2. Антикризисное управление территориями. Особенности развития антикризисного управления в России.

3. Субъекты и объекты антикризисного управления.

Тема 4. Меры, применяемые к предприятиям–банкротам предприятия

1. Понятие о банкротстве.

2. Особенности российского законодательства о банкротстве.

3. Стадии банкротства.

4. Типичные причины банкротства российских предприятий.

5. Процедуры банкротства: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение.

6. Особенности банкротства различных по своим организационно-правовым формам предприятий.

7. Диагностика банкротства.

8. Формирование системы предотвращения банкротства.

9. Санация предприятий.

10. Особенности банкротства кредитных организаций.

Доклады на темы «Особенности банкротства банков и градообразующих организаций», «Обзор хронологии событий банкротства крупного промышленного предприятия Алтайского края». Обсуждение докладов

Тема 5. Деятельность и функции в антикризисном управлении. Маркетинг в антикризисном управлении. Риски в антикризисном управлении

1. Общее представление о риске и неопределенности.

2. Риск: объект, субъект риска, этимология понятия, прогнозируемые и непрогнозируемые риски.

3. Понятия экономических (предпринимательских) рисков.
4. Рисковый ущерб.
5. Рисксовая премия.
6. Классификация экономических рисков.
7. Основные закономерности в теории экономического риска.
8. Управление рисками.

Доклады на темы «Условия страхования различных рисков в ведущих страховых организациях России», «Природные и техногенные риски в России: методы прогнозирования, пути минимизации», «Аутсорсинг как метод управления рисками». Обсуждение докладов. Решение задач по оценке рискованного ущерба, по выбору наименее рискованной стратегии вложения средств. Контрольная работа по темам «Стратегия и тактика в антикризисном управлении», «Реструктуризация предприятий как метод антикризисного управления», «Риски в антикризисном управлении»

Темы эссе:

1. Особенности методов антикризисного управления в период проведения реструктуризации корпорации.
2. Признаки банкротства, выявляемые при анализе основной финансовой отчетности российских предприятий.
3. Причины и пути разрешения конфликта интересов между структурными подразделениями крупных промышленных предприятий.
4. Роль и способы финансового оздоровления предприятия-банкрота.
5. Использование антикризисных методов управления корпорацией для обеспечения долгосрочных интересов акционеров.

Темы докладов:

1. Использование антикризисных стратегий для оптимизации деятельности корпораций в период кризиса.
2. Содержание маркетинговых стратегий, их роль в предотвращении кризиса утраты конкурентоспособности предприятия.
3. Динамика основных экономических и финансовых показателей деятельности предприятия в период формирования кризисной ситуации.
4. Взаимообусловленность различных типов кризиса на предприятии.
5. Этапы и методы анализа причин и факторов экономического спада в отраслях промышленного производства
6. Особенности использования антикризисных финансовых стратегий в процессе управления корпорацией.
7. Зарубежный опыт преодоления банкротства крупных промышленных компаний. Возможности его использования на российских предприятиях.
8. Мировой опыт преодоления банкротства компаний, работающих в сфере услуг и бытового обслуживания.
9. Роль государства в восстановлении платежеспособности физических лиц в США и европейских странах.

10. Методы государственного регулирования банкротства российских предприятий.

11. Направления совершенствования российского законодательства о банкротстве.

12. Роль слияний и поглощений в процессе антикризисной реструктуризации корпораций. 13. Критерии выбора наиболее эффективных типов слияний и поглощений при проведении антикризисной реструктуризации компании.

14. Порядок и практика реорганизации юридических лиц с целью их финансового оздоровления на основе гражданского законодательства в РФ.

15. Особенности методов антикризисного управления в период проведения реструктуризации корпорации.

16. Признаки банкротства, выявляемые при анализе основной финансовой отчетности российских предприятий.

17. Причины и пути разрешения конфликта интересов между структурными подразделениями крупных промышленных предприятий.

18. Роль и способы финансового оздоровления предприятия-банкрота.

19. Использование антикризисных методов управления корпорацией для обеспечения долгосрочных интересов акционеров.

20. Принципы и методы управления персоналом предприятия в период кризиса.

21. Задачи и функции арбитражного управляющего в ходе различных процедур банкротства предприятия.

22. Проблемы и практика защиты имущественных интересов конкурсных кредиторов в процессе банкротства предприятия.

23. Особенности проведения банкротства градообразующих и социально значимых предприятий в РФ.

24. Особенности проведения банкротства компаний-профессиональных участников рынка ценных бумаг в РФ. Законодательные меры защиты интересов клиентов компаний-банкротов.

25. Особенности проведения финансового оздоровления и банкротства предприятий военно-промышленного комплекса в РФ.

26. Законодательное регулирование прав и ответственности участников процесса банкротства стратегических предприятий в РФ. Практика правоприменения.

27. Особенности мер финансового оздоровления предприятий-субъектов естественных монополий в РФ.

28. Финансовая ответственность арбитражных управляющих в РФ, меры ее обеспечения. 29. Факторы, влияющие на выбор и назначение арбитражным судом конкретных процедур банкротства предприятия-должника.

30. Порядок и критерии оценки результатов осуществления процедур банкротства.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной

аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачёта.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачёт 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» – 90–100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70–89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50–69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задание 1 типа

1. Понятие кризисов, цикличность развития общественного хозяйства.
2. Негативные и позитивные воздействия кризисов, группировочные признаки кризисов.
3. Причины возникновения кризисов на макро-и мезоуровнях социально-экономической системы.
4. Классификация кризисов.
5. Содержательные особенности экономического, финансового, денежнокредитного, биржевого, валютного кризисов.
6. Жизненные циклы организации, их роль в обеспечении антикризисного управления.
7. Кризисные явления и особенности их проявления на различных фазах жизненного цикла организации.
8. Понятие неплатежеспособности и несостоятельности и их определение в действующем законодательстве.
9. Факторы неплатежеспособности организаций.

10. Необходимость и возможность осуществления антикризисного управления.
11. Антикризисное управление как процесс и его составные элементы.
12. Антикризисное управление как система и содержательная характеристика ее составных элементов.
13. Понятие, основания и необходимость государственного регулирования кризисных ситуаций.
14. Основные направления, обеспечивающие осуществление государственного регулирования.
15. Причины, сдерживающие действенность государственного антикризисного регулирования, субъекты антикризисного регулирования.
16. Риски как условие предпринимательской деятельности.
17. Классификация рисков. Механизм управления экономическими рисками в системе антикризисного управления.
18. Значение и содержание инвестиционной политики в антикризисном управлении.
19. Значение и содержание маркетинговой политики в антикризисном управлении.
20. Понятие и сущность стратегии в антикризисном управлении.

Задания 2-го типа

1. Факторы, определяющие эффективность антикризисного управления.
2. Основные параметры диагностирования кризисов.
3. Этапы, методы и информация в диагностике кризисов.
4. Роль стратегии в антикризисном управлении.
5. Разработка антикризисной стратегии организации.
6. Тактика антикризисного управления.
7. Использование средств маркетинга в антикризисном управлении.
8. Технологии антикризисного управления: понятие, схема процесса управления в кризисной ситуации.
8. Технология разработки управленческих решений в антикризисном управлении.
9. Параметры контроля кризисных ситуаций в технологии антикризисного управления.
10. Аналитическая основа и роль государственного регулирования кризисных ситуаций.
11. Сферы реализации управленческих функций государства в период кризиса.
12. Виды государственного регулирования кризисных ситуаций: нормативно-законодательная деятельность, финансовое регулирование, производственная деятельность, перераспределение доходов.
13. Анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости с целью прогнозирования угрозы банкротства.
14. Оценка вероятности банкротства по зарубежным методикам.

15. Оценка вероятности банкротства по официальной российской методике.

16. Критерии принятия решений об оказании государственной финансовой поддержки и санации предприятия.

17. Алгоритм процедур банкротства согласно Федеральному закону ?О несостоятельности (банкротстве)? ?127 ? ФЗ от 26.10.2002.

18. Финансовое оздоровление и внешнее управление как комплекс мероприятий по восстановлению платежеспособности и поддержке хозяйственной деятельности предприятия.

19. Ликвидационные процедуры по отношению к должнику, признанному банкротом.

20. Понятие и классификация рисков в антикризисном менеджменте.

21. Управление риском в процессе выработки и реализации риск-решения.

22. Способы снижения степени риска.

23. Анализ состояния инвестиционного процесса как база для принятия инвестиционных антикризисных решений. Типовые практические задания:

24. Задание заключается в проведение диагностики кризисного состояния предприятия на основе количественных моделей: рейтингового числа «R» Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова, моделей Фулмера (1984) и Спрингейта (1978) с расчетом их значений поквартально.

Задания 3-го типа

1. Рассчитать точку окупаемости для предприятия, имеющего следующие основные экономические показатели: общие постоянные издержки – 800 руб.; переменные издержки единицы продукции – 1,6 руб.; цена реализации единицы продукции – 2 руб. Для более наглядного восприятия соотношения объема продаж, издержек и прибыли необходимо найти точку окупаемости на графике.

2. Производственная мощность предприятия – 1 000 ед., цена 20 тыс. руб. Постоянные затраты – 4 млн руб., переменные расходы на ед. продукции – 12 тыс. рублей. Рассчитать безубыточный объем продаж, зону безопасности предприятия (запас финансовой прочности), объем продаж, который гарантирует предприятию сумму прибыли 1 млн руб.

3. Рассчитать в натуральном выражении объем продаж продукции, позволяющей предприятию достигать хотя бы нулевой рентабельности, если известно, что рыночная цена (Ц) за штуку продукции равна 10 ден.ед., постоянные операционные издержки (Ипост) – 1000 ден.ед, удельные переменные расходы – (Рпер) - 8 ден. ед.

4. Рассчитать коэффициенты текущей и абсолютной (немедленной) ликвидности предприятия, если известно, что внеоборотные активы равны 2млн руб.; запасы – 500 тыс. руб.; незавершенное производство – 750 тыс. руб.; дебиторская задолженность – 1 млн руб. (в т.ч. просроченная – 400 тыс. руб.); денежные средства – 250 тыс. руб.; кредиторская задолженность – 2,5 млн руб.

5. Определить показатель рентабельности собственного капитала (ROE) предприятия, если известно, что балансовая стоимость чистых активов равна 1 млн руб. на начало года и 1,5 млн руб. на конец года, а чистая прибыль составила за год 300 тыс. руб. Рыночная ставка депозитного процента идеп оценивается на уровне 15 %. Имеет ли смысл инвестировать или сохранять вложенные ранее средства в данном предприятии?

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Слияние и поглощение бизнеса»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очно-заочная

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	8
6.МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	14
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	17

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Программа дисциплины «Слияние и поглощение бизнеса» подготовлена и составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Дисциплина рассматривает теорию и практику проблем реорганизации бизнеса в России и за рубежом. В рамках данной дисциплины слушатели знакомятся с понятием слияний и поглощений, правовым содержанием, видами, мотивами и процессом подготовки сделок и принятия решений в рамках слияний и поглощений. В рамках курса рассматриваются также проблемы недружественных слияний и поглощений, различным аспектам корпоративных захватов.

Дисциплина формирует общую систему теоретических и концептуальных представлений о системе управления рисками при слияниях и поглощениях, процедуре 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 бизнесом, реструктуризации организации, применять полученные знания и навыки в своей повседневной деловой практике, совершенствовать имеющиеся методики повышения эффективности функционирования бизнеса с учетом практики руководящей деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент, и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 8 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины: обучение обеспечению внесения качественных изменений субъекта предпринимательства с помощью изучения сделок по слияниям и поглощениям компаний. Изучить процессы слияний поглощений бизнеса для обеспечения компетенциями в области полной или частичной передачи доли участия в юридическом лице на возмездной и безвозмездной основе, с помощью изучения дружественных и недружественных сделок по слияниям и поглощениям и методам противодействия недружественным поглощениями корпоративному шантажу.

Задачи дисциплины:

- раскрыть сущность и место слияний и поглощений в системе управления его финансами, значимость для эффективного развития бизнеса;
- познакомить с нормативной базой слияний и поглощений, принципами и информационной базой слияний и поглощений;
- сформировать целостное представление о системе управления рисками в сделках слияний и поглощений и построении финансовой модели результатов слияний и поглощений;
- раскрыть содержание и концепции управления стоимостью бизнеса, в рамках процедур слияний и поглощений;
- рассмотреть особенности слияний и присоединений публичных и непубличных акционерных обществ, обществ с ограниченной ответственностью, интеграции компании после поглощения.
- Рассмотреть проблему недружественных поглощений бизнеса, противодействию рейдерским захватам, проблемы корпоративного шантажа («Гринмейла»).

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	ПК-1	ПК-1.1 Знает теории и модели управления организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями.	Нормы российского законодательства и практики в области слияния и поглощения бизнеса в Российской Федерации. Мотивы, виды и последствия слияний и поглощений. Рынок слияний и поглощений. Процессы дружественных и недружественных слияний и поглощений, виды и методы оценки финансово-экономических рисков и показателей эффективности. Слияния и поглощения как методы тактической и стратегической конкуренции	Анализировать мотивы и процессы слияний и поглощений составлять материалы для сделок слияний и поглощений, работать с финансовыми моделями и инвестиционными меморандумам и составлять документы сделок, прогнозные сметы и бюджеты сделок, рассчитывать показатели эффективности проекта по слиянию или поглощению, оценивать полезность внедрения и затраты на внедрение изменений в управление материальными, нематериальными и финансовыми ресурсами организации.	Определять финансовые цели экономического субъекта, степень их соответствия текущему финансовому состоянию экономического субъекта, способы достижения целей в долгосрочной и краткосрочной перспективе Разработки стратегии слияний и поглощений, прогнозирования деятельности бизнеса после слияния (поглощения), интерпретировать и документировать результаты анализа и оценки эффективности использования ресурсов Управлять защитными действиями при недружественных поглощениях и корпоративных шантажах. использовать законные механизмы по проведению недружественных поглощений	<u>Контактная работа:</u> Лекция Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА	
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер- класс	Лабораторный практикум	тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической работы			
Очно-заочная форма												
Тема 1. Слияния и поглощения в системе управления бизнесом	1		2							12	Тест / 10 практикум по решению задач/ 10	
Тема 2. Правовые основы слияний и поглощений	1		2	4						12	Тест / 10 Ситуационный практикум/ 10	
Тема 3. Процессы дружественных слияний и поглощений	1		2	4						12	Тест / 10 практикум по решению задач/ 10 Ситуационный практикум/10	
Тема 4. Процессы недружественных слияний и поглощений	1		4	2						12	Тест / 10 практикум по решению задач/ 10 Ситуационный практикум/10	
Всего:	4		10	10						48	100	
Контроль, час	36										Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	108											
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	3											

4. 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. Внутрিরоссийские и международные слияния и поглощения. Различные способы интеграции и дезинтеграции активов. МВО (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.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, практикумы о решении задач, ситуационный практикум, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя. В рамках данного курса используются такие активные и интерактивные формы работы, как:

Методические рекомендации по проведению лекционных занятий.

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера. При подготовке лекции преподаватель руководствуется рабочей программой дисциплины.

На лекции стоит задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

На лекции у студентов должны быть учебники основной литературы (желательно в электронном виде). Презентация по лекциям переписывается студентом для последующей помощи в освоении материалов

Любая лекция должна иметь логическое завершение, выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, в конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции. Также в конце лекции преподавателю следует анонсировать какие конкретно вопросы лекции будут рассматриваться на практических занятиях, 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 «Слияния и поглощения бизнесом» включает в себя определения, схемы, таблицы, требующие пояснения преподавателя в ходе проведения лекционных занятий.

Мотивы слияний и поглощений

Мотивы роста продаж	Мотив сокращения издержек	Приобретение ресурсов	Снижение рисков	Создание корп. портфеля	Стратегия и лидерство	Иные
Увеличение доли рынка	Экономия на масштабе	Сбытовая сеть, Преодоление рыночных барьеров	Диверсификация	Актив необходимый для функции холдинга	Статус руководства	Социальные/ общественные мотивы
Вход на рынок	Затраты на замещение актива выше чем рыночная стоимость	Совместное использование ресурсов	Стабильный рыночный сегмент	Консолидация активов в регионе под одним собственником	Конкуренция и соревнование	Налоговые мотивы
Мотив монополии	Экономия на НИОКР	Опытный персонал	Правовые риски		Обеспечивайте долгосрочного лидерства в отрасли	Финансовое оздоровление приобретаемой компании
Интеграция посредника	Реализация неэффективного подразделения	Приобретение технологии	Повышение качества управления		Поддержка отечественных производителей	

Пояснение к слайду:

Преподаватель дает пояснения по каждому виду мотивов слияний и поглощений и просит слушателей привести примеры корпоративных сделок для обсуждения возможных мотивов.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам.

Методические рекомендации по выполнению практикума по решению задач

Практикум по решению задач выполняется в соответствии с рабочим учебным планом по всем темам курса. Необходимо воспользоваться заданиями практикума, представить их решение.

Практикум необходим для того, чтобы, во-первых, студенты вовлекались в учебный процесс посредством полученных индивидуальных заданий, при выполнении которых у студентов формировались бы определенные группы компетенций, во-вторых, при выполнении практикумов у студентов формировались бы навыки последовательного выполнения полученных индивидуальных заданий, в-третьих, выполнение

практикумов необходимо для формирования навыков обмена личным опытом, полученным при выполнении индивидуальных заданий с другими студентами.

Практикумы выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к выполнению лабораторного практикума, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя рекомендации о порядке выполнения заданий;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, требованиях к оформлению, форме представления и критериях оценки результатов работы.

В ходе выполнения практикума необходимо использовать рекомендованные учебные материалы, источники Интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Порядок проведения практикума:

1. Получение задания и рекомендаций к выполнению практикума.
2. Выполнение заданий практикума.
3. Подготовка отчета о выполнении практикума.
4. Сдача выполненного задания преподавателю.

Пример:

1. Вы планируете продать бизнес. Финансовые показатели следующие (берется отчетность реально действующего предприятия).

Опишите этапы осуществления мероприятий по поиску покупателя и осуществления сделки.

2. Составьте инструкцию по управлению рисками недружественного поглощения по видам бизнеса: ООО с одним участником, АО с большим количеством миноритариев. компания, работающая по госзакупкам, компания с высокой долговой нагрузкой.

Методические рекомендации по проведению ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс-стадии) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимися умений командной работы навыков выработки самостоятельных решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со

сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, преподаватель информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- предложить Ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе;

- принять участие в моделируемой дискуссии при обсуждении всех ответов участников по поводу порядка, технологии совершения тех или иных действий по разрешению ситуации.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Алгоритм работы с кейсом

1. Ознакомление с сюжетом, ситуацией (5-10 минут) Название кейса, как правило, краткое и запоминающее.

2. Формулирование проблемы (5-10 минут).

3. Выдвижение гипотетических ответов на проблемный вопрос (мозговой штурм внутри групп) (5-10 минут).

4. Попросить представить устное/письменное решение кейса, т.е. развернутый ответ на проблемный вопрос (индивидуальная письменная работа).

5. Проверка гипотез на основе информации сюжета и других доступных источников информации (10-15 минут).

Пример

Изучите материал кейса 1. Ответьте на вопросы: какому типу захвата относится ситуация? Как предотвратить нежелательные последствия недружественных действий? Какие меры необходимо предпринимать для предупреждения подобных ситуаций.

Кейс 1.

В четверг, 19 марта, очередную попытку рейдерского захвата отразил коллектив подмосковного совхоза имени Ленина. Судебные приставы попытались сорвать ежегодное собрание акционеров народного предприятия. В повестке значилось несколько вопросов. Среди них – утверждение годового отчета и избрание Павла Грудина директором.

Около 10-ти утра приставы в сопровождении более 20-ти полицейских заблокировали здание, где проводилось собрание. Как оказалось, поводом послужило решение Арбитражного суда Московской области,

принятое неделю назад, по иску одного из акционеров. 12-го марта суд наложил запрет на проведение собрания, однако остальные акционеры об этом решении не были извещены.

«Простав, в нарушение закона, сделал вид, что как будто он мне что-то вручил, хотя на самом деле он мне ничего не вручал. Я ничего не читал, нигде не расписывался, но он пытается, в интересах этих рейдеров, возбудить уголовное дело, что как будто я не выполняю решения суда. Хотя решение суда нужно хотя бы прочитать, а задним числом как я могу?», — рассказал Павел Грудинин.

В итоге, помешать проведению собрания не удалось. Павел Грудинин единогласным решением акционеров сохранил свой пост директора совхоза.

Методические указания для обучающихся по подготовке к тесту

Тест – это инструмент проверки терминологии курса во время проведения семинаров.

Тест – особая форма проверки знаний. Проводится после освоения одной или нескольких тем и свидетельствует о качестве понимания основных понятий изучаемого материала. Тестовые задания составлены к ключевым понятиям, основным разделам, важным терминологическим категориям изучаемой дисциплины.

Для подготовки к тесту необходимо знать терминологический аппарат дисциплины, понимать смысл научных категорий и уметь их использовать в профессиональной лексике.

Владение понятийным аппаратом, включённым в тестовые задания, позволяет преподавателю быстро проверить уровень понимания студентами важных методологических категорий.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов тем учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу определяется учебным планом.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине включает в себя:

Подготовка к аудиторным занятиям которая направлена на решение следующих задач:

при подготовке лекции - развитие способности к чтению научной и специальной литературы, позволяющей разобраться в поставленных вопросах;

при подготовке практикуму по решению задач – во-первых, выполнение индивидуального задания, подготовленного преподавателем, во-вторых, подготовка собственного выступления по обсуждаемым вопросам;

при подготовке к ситуационному практикуму - формирование навыка оперативного реагирования на разные мнения, которые могут

возникать при обсуждении тех или иных научных проблем.

Работа с рекомендуемой литературой и удаленными базами данных и знаний. Самостоятельная работа с рекомендованной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными, посвященными материалам по слияниям и поглощениям является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует формированию конструктивных подходов к выполнению практическим заданий преподавателя и критического отношения к чужому опыту. Необходимо подробно разбирать задания, полученные от преподавателя. При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курсов, предшествующих дисциплине. Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке и выполнении заданий, отчетов, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Слияния и поглощения в системе управления бизнесом</i>	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 с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Тестирование Отчет по практикуму по решению задач
<i>Тема 2. Правовые основы слияний и поглощений</i>	Операции с имущественными комплексами, организациями. Внутрироссийские и международные слияния и поглощения. МВО (выкуп компаний менеджментом) и LBO (использование заемных средств для покупки компаний).	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тестированию Подготовка ситуационному практикуму, подготовка отчета по ситуационному	Тестирование Отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
		практикуму	
<i>Тема 3. Процессы дружественных слияний и поглощений</i>	Роль консультантов по слияниям и поглощениям. Процедура комплексной проверки (Due diligence). Структурирование сделок. Исполнение сделок.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму по решению задач, Подготовка ситуационному практикуму , подготовка отчета по ситуационному практикуму	Тестирование Отчет по практикуму по решению задач, отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 4. Процессы недружественных слияний и поглощений</i>	Законные и незаконные способы недружественного приобретения бизнеса. Уязвимые стороны бизнеса, используемые для недружественных поглощений.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму по решению задач, Подготовка ситуационному практикуму , подготовка отчета по ситуационному практикуму	Тестирование Отчет по практикуму по решению задач, отчет по ситуационному практикуму

6.МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы *Основная литература:*

1. Чумляков, К. С. Экономика стратегий и модели автобизнеса : учебное пособие / К. С. Чумляков. — Тюмень : ТИУ, 2020. — 137 с. — ISBN 978-5-9961-2471-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/237086>

Дополнительная литература:

1. Базарова, М. Б. Стратегический менеджмент : учебное пособие / М. Б. Базарова, В. Ю. Буров. — Чита : ЗабГУ, 2022. — 131 с. — ISBN 978-5-9293-3182-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/438356>

2. Чумляков, К. С. Экономика стратегий и модели автобизнеса : учебное пособие / К. С. Чумляков. — Тюмень : ТИУ, 2020. — 137 с. — ISBN 978-5-9961-2471-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/237086>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	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/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;

- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
 - Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
 - Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
 - ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)
- свободно-распространяемое программное обеспечение:***
- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
 - OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
 - PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
 - Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
 - GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
 - Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)
- электронно-библиотечная система:***
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
 - Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>
- современные профессиональные базы данных:***
- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.
- информационные справочные системы:***
- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
 - Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки
1	Тестовые задания	Тестовые задания распределяются по 4 темам, в соответствии с тематическим планом. Тема 1. Слияния и поглощения в системе управления бизнесом -10 вопросов Тема 2. Правовые основы слияний и поглощений 10 вопросов Тема 3. Процессы дружественных слияний и поглощений 10 вопросов Тема 4. Процессы недружественных слияний и поглощений 10 вопросов За один верно данный ответ 1 балл, неверно данный ответ 0 баллов.
2	Практикум по решению задач	8-10 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 5-7 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 2-4 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы, имеются ошибки в расчетах, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 1 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, имеются ошибки в расчетах, выводы и ответы на вопросы отсутствуют. 0 - практикум не выполнен.
	Ситуационный практикум	10-5 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие определения, правильно определены соответствующие документы, использована требуемая информация, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 4 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие определения,

		правильно определены соответствующие документы, использована требуемая информация, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 3 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие определения, имеются ошибки в выводах, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 1-2 – обучающийся подготовил работу самостоятельно или не завершил в срок, выводы и ответы на вопросы отсутствуют. 0 - практикум не выполнен.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Примерные тестовые задания:

1. Объединение компаний, в результате которого из нескольких объединяющихся юридических лиц образуется одно новое называют:

- А. Слиянием*
- Б. Поглощением*
- В. Объединением*
- Г. Интеграцией*

2. Объединение двух или нескольких компаний, в результате которого к одной из компаний переходят активы и обязательства поглощаемых компаний, при этом поглощаемые компании либо прекращают свое существование, либо контролируются путем владения контрольным пакетом акций или долей капитала

- А. Слиянием*
- Б. Поглощением*
- В. Объединением*
- Г. Интеграцией*

3. Какой процесс слияний и поглощений не описывает характер интеграции:

- А. Горизонтальная*
- Б. Вертикальная*
- В. Конгломератная*
- Г. Международная*

4. Объединение компаний разных отраслей, связанных технологическим процессом производства готового продукта, т.е. расширение компанией-покупателем своей деятельности либо на предыдущие производственные стадии, вплоть до источников сырья, либо на последующие – до конечного потребителя, называется

- А. Горизонтальной интеграцией*
- Б. Вертикальной интеграцией*
- В. Конгломератной интеграцией*
- Г. Родовым слиянием*

5. Объединение компаний одной отрасли, производящих одно и то же изделие или осуществляющих одни и те же стадии производства. Называется

- А. Горизонтальной интеграцией*
- Б. Вертикальной интеграцией*
- В. Конгломератной интеграцией*
- Г. Родовым слиянием*

6. Объединение компаний, выпускающих взаимосвязанные товары, называется

- А. Горизонтальной интеграцией*
- Б. Вертикальной интеграцией*
- В. Конгломератной интеграцией*
- Г. Родовым слиянием*

7. Объединение компаний различных отраслей без наличия производственной общности, называется

- А. Горизонтальной интеграцией*
- Б. Вертикальной интеграцией*
- В. Конгломератной интеграцией*
- Г. Родовым слиянием*

8. Соединение неконкурирующих продуктов, каналы реализации и процесс производства которых похожи называется:

- А. Слияния с расширением продуктовой линии*
- Б. Слияния с расширением рынка*

В. Чистые конгломератные слияния, не предполагающие никакой общности

9. Приобретение дополнительных каналов реализации продукции называется

- А. Слияния с расширением продуктовой линии*
- Б. Слияния с расширением рынка*

В. Чистые конгломератные слияния, не предполагающие никакой общности

10. Мотив заработать на разнице стоимости бизнеса и отдельных активов является:

- А. Мотивом Синергии*
- Б. Мотивом продажи «вразброс»*
- В. Налоговым мотивом*
- Г. Мотивом монополии*

11. Стремление достичь или усилить свое монопольное положение, является

- А. Мотивом Синергии*
- Б. Мотивом продажи «вразброс»*

В. Налоговым мотивом

Г. Мотивом монополии

12. Экономия, обусловленная масштабами

А. Мотивом Синергии

Б. Мотивом продажи «вразброс»

В. Налоговым мотивом

Г. Мотивом монополии

13. Что не является организационно-правовой формой юридического лица по российскому праву

А. Общество с ограниченной ответственностью

Б. Акционерное общество

В. Концерн

Г. Командитное товарищество

14. Вертикальной интеграцией является ...

а. приобретение коммерческим банком своего конкурента

б. приобретение коммерческим банком лизинговой компании

в. разделение коммерческого банка на две компании

15. Горизонтальной интеграцией является ...

а. приобретение коммерческим банком своего конкурента

б. приобретение коммерческим банком лизинговой компании

в. разделение коммерческого банка на две компании

16. Неверно, что элементом анализа отрасли является ...

А. банковский продукт

Б. динамика ставок рефинансирования

В. система сбыта услуг кредитно-финансового института (КФИ)

Г. финансовый анализ КФИ

17. При оценке акций российских компаний приоритетным источником информации является ...

А. Лондонская биржа металлов

Б. ММВБ

В. Нью-йоркская фондовая биржа

Г. NASDAQ

18. Если процентные доходы составляют 500 ден. ед., а расходы – 300 ден. ед., то чистая прибыль банка с учетом текущей ставки налога на прибыль равна ...

А. 160 ден. ед.

Б. 800 ден. ед.

В. 200 ден. ед.

19. Если безрисковая ставка составляет 7 %, коэффициент бета 1,2, премия за риск вложения в актив (ERP) 5,5 %, премия за размер 7 %, тогда ставка дисконтирования, рассчитанная методом CAPM, равна ...

А. 21 %

Б. 19,5 %

В. 20,7%

20. Если денежный поток в последний период прогнозирования составляет 300 ден. ед., ставка дисконта 15 %, а долгосрочный темп роста доходов 3 %, то терминальная стоимость по модели Гордона равна ...

А. 2575 ден. ед.

Б. 275 ден. ед.

В. 450 ден. ед.

Если величина балансовой стоимости собственного капитала банка составляет 600 млн., мультипликатор «цена/балансовая стоимость собственного капитала» – 2, то стоимость банка составит ...

21. Слияние компаний в одной сфере бизнеса с целью увеличения доли на рынке и снижения себестоимости называется ... слиянием

а) горизонтальным

б) вертикальным

в) функциональным

22. Целью реализации концепции Value-Based Management VBM является максимизация ...

а) стоимости компании

б) прибыли компании

в) показателя экономической добавленной стоимости EVA

23. Положительная величина показателя экономической добавленной стоимости EVA свидетельствует ...

а) об увеличении стоимости компании

б) об уменьшении стоимости компании

в) об изменении стоимости компании, направление которого неизвестно

24. Какой подход из ниже перечисленных является основополагающим при определении стоимости гостиницы?

А. Доходный

Б. Затратный

В. Сравнительный

25. Какой подход из ниже перечисленных является основополагающим при определении стоимости объекта недвижимости, не завершеного строительством?

А. Доходный

Б. Затратный

В. Сравнительный

28. Какой метод используется в оценке бизнеса, когда стоимость предприятия при ликвидации выше, чем действующего?

а) метод ликвидационной стоимости;

б) метода стоимости чистых активов;

в) метод капитализации дохода.

29. Оказывает ли влияние на уровень риска размер предприятия?

а) да;

б) нет.

30. Кто является стратегическим инвестором

А. Приобретающий блокирующий пакет акций

Б. Инвестор миноритарной доли

В. Приобретатель контрольного пакета акций

Г. Приобретатель части активов

Типовые задания к практикуму по решению задач

Цель: приобрести практические навыки по анализу сделок М&А

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 практикума

1. ПАО «Банк ВТБ» и ПАО «Ростелеком» зарегистрировали компанию ООО «Платформа больших данных», которая будет заниматься разработкой и монетизацией продуктов на основе обработки больших данных, в том числе с применением технологий искусственного интеллекта и машинного обучения. Об этом говорится в сообщении банка. Управление новым совместным предприятием (СП) будет осуществляться на паритетных началах: в совет директоров, отвечающий за стратегическое развитие, войдут по три представителя с каждой стороны. Технологической основой СП станет платформа, которая будет открыта, в том числе через интерфейс прикладного программирования (API), для всех заинтересованных участников рынка из таких отраслей, как ритейл, телеком, финансовые услуги, девелопмент, а также для организаций государственного сектора. Клиенты платформы смогут получать продукты и услуги на основе уникального набора знаний об аудитории и ее поведении в формате сегментов. Все используемые данные будут проходить проверку на легальность и качество, в то же время они будут деперсонализированы и зашифрованы. Опишите мотивы сделки, классифицируйте её тип, определите последствия для

стратегической позиции участников сделки в отрасли.

2. После возбуждения уголовных дел в отношении руководства завода директору завода «Свободный сокол» начали поступать предложения «решить» все проблемы требовали от директора 200 млн рублей и часть активов предприятия. В рамках незаконно возбужденного дела директора предприятия задержали, на счета наложен арест. Людям нечем платить зарплату, сбыт и закупки также пробуксовывают. Как выйти из ситуации, сохранив производство и собственность?

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов -90 и более (отлично) – ответ правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. -70 и более (хорошо) – ответ в целом правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Ход решения заданий правильный, но ответ на ряд заданий неверный или не полный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. -50 и более (удовлетворительно) – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задания решены частично и с ошибками. Аргументация отсутствует -Менее 50 (неудовлетворительно) – ответы на вопросы не даны или даны не верно.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 тип

1. Слияния и поглощения как экономический, организационный и

правовой процесс.

2. Присоединение и объединение юридических лиц.
3. Операции с имущественными комплексами, организациями.
4. Экономия на масштабе, как мотив сделки
5. доступ к ресурсам, как мотив сделки
6. мотивы монополии, как мотив сделки
7. экономия на сбытовых издержках, как мотив сделки
8. взаимодополняемость НИОКР как мотив сделки
9. личные мотивы менеджеров как основные причины слияний и поглощений.
10. Мотив поглощения компании для последующей распродажи ее активов.
11. Налоговый мотив и последствия слияний и поглощений.
12. Вертикальная интеграция
13. горизонтальная интеграция
14. Родовые слияния и поглощения
15. Конгломератные слияния и поглощения.
16. Внутророссийские 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. МВО (выкуп компаний менеджментом)
24. LBO (использование заемных средств для покупки компаний)
25. Основные документы, необходимые для сделки.
26. Две страницы как документ для привлечения партнера по сделке
27. Тизер: содержание, цель и задачи документа
28. Инвестиционный меморандум: структура, требования к качеству
29. Исследование рынка, как этап подготовки сделки
30. Финансовая модель: содержание, стандарты
31. Уязвимые стороны бизнеса, используемые для недружественных поглощений.
32. Корпоративный шантаж («Гринмейл»)- правовые основы и методы противодействия.
33. Виды недружественных поглощений.
34. Экономические способы внешнего и внутреннего воздействия на снижение финансовой состоятельности бизнеса.
35. Корпоративные захваты с использованием инструментов государственной власти и государственного управления.
36. Криминальные враждебные поглощения.

37. Виды недружественных поглощений.
38. Экономические способы внешнего и внутреннего воздействия на снижение финансовой состоятельности бизнеса.
39. Корпоративные захваты с использованием инструментов государственной власти и государственного управления.
40. Криминальные враждебные поглощения.

Задания 2 типа

1. Приведите примеры из реальной практики: вертикальных слияний (поглощений)
2. Приведите примеры из реальной практики: горизонтальных слияний (поглощений)
3. Приведите примеры из реальной практики: родовых слияний (поглощений)
4. Аргументируйте плюсы и минусы привлечения консультантов для сделки М&А или выполнения сделки собственными силами
5. Приведите рекомендации по применению стратегии М&А одной из российских госкорпораций
6. Составьте на двух страницах предложение о продаже произвольно выбранного бизнеса
7. Очертите возможный круг приобретателей произвольно выбранного бизнеса
8. Приведите возможные источники эффекта синергии при слияниях и поглощениях
9. Опишите мотив слияния и поглощения любой выбранной сделки
10. Опишите рынок, который по вашему мнению наиболее подвержен слияниям и поглощениям на данный момент
11. Опишите процесс принятия решения о горизонтальной интеграции отрасли информационных технологий
12. Опишите процесс принятия решения о горизонтальной интеграции в отрасли торговли потребительскими товарами
13. Опишите процесс принятия решения о горизонтальной интеграции в отрасли машиностроения
14. Опишите процесс принятия решения о горизонтальной интеграции в отрасли легкой промышленности
15. Опишите процесс принятия решения о вертикальной интеграции в сельскохозяйственной отрасли
16. Опишите процесс принятия решения о вертикальной интеграции отрасли информационных технологий
17. Опишите процесс принятия решения о вертикальной интеграции в отрасли торговли потребительскими товарами
18. Опишите процесс принятия решения о вертикальной интеграции в отрасли машиностроения
19. Опишите процесс принятия решения о вертикальной интеграции в отрасли легкой промышленности

20. Опишите процесс принятия решения о вертикальной интеграции в сельскохозяйственной отрасли
21. Приведите пример слияний (поглощений) с целью взаимозаменяемости по НИОКР
22. Опишите ключевые проблемы интеграции компании после слияния (поглощения)
23. Опишите оптимальную структуру сделки по приобретению компании с не диверсифицированной клиентской базой
24. Опишите структуру сделки с обратным выкупом объекта поглощения с фиксированной доходностью
25. Опишите риски срыва сделки по слиянию/поглощению
26. Опишите процесс Корпоративный шантажа и метод борьбы с ним
27. Опишите Экономические способы внешнего и внутреннего воздействия на снижение финансовой состоятельности бизнеса.
28. Опишите примеры корпоративных захватов с использованием инструментов государственной власти и государственного управления.
29. Опишите основные криминальные способы захвата бизнеса и методы противодействия им.

Задания 3 типа

Задание № 1.

Цена собственного капитала предприятия 7%, заемного 10%, доля заемного капитала во всем капитале компании 50%. Определить средневзвешенную стоимость капитала.

Задание № 2.

Определите стоимость предприятия рыночным подходом, если известно, что мультипликатор цена/прибыль по компаниям-аналогам составил 6,3; цена/денежный поток 10,5; цена/выручка 4,3. Деятельность оцениваемой компании убыточна, ее выручка составила 1 200 000 д.е., денежный поток 200 000 д.е.

Задание № 3.

Определить рыночную стоимость компании методом чистых активов, если имеются следующие данные.

<i>Показатель</i>	<i>Балансовая стоимость, тыс. руб.</i>	<i>Рыночная стоимость, тыс. руб.</i>
Актив		
нематериальные активы	260 000	195 000
основные средства	5 220 000	9 742 000
запасы	22 000	32 000
дебиторская задолженность	30 000	25 000
денежные средства	15 000	15 000
Пассив		

долгосрочные обязательства по займам и кредитам	4 050 000	4 050 000
кредиторская задолженность	605 000	605 000
прочие пассивы	500 000	525 000

Задание № 4.

Стоимость ОАО «Компания» методом сделок оценена в 2 300 млн. руб. Рассчитайте стоимость 5% пакета акций данного акционерного общества, если скидка за неконтрольный характер составляют в среднем 30%, скидка за недостаточную ликвидность 40%.

Задание № 5.

В качестве объектов-аналогов были выявлены три предприятия той же отраслевой принадлежности, что и оцениваемое, по акциям которых недавно были совершены сделки. На основе финансовых данных были рассчитаны следующие оценочные мультипликаторы. Рассчитайте стоимость оцениваемой компании

Наименование оценочного мультипликатора	Аналог №1	Аналог №2	Аналог №3
Цена/чистая прибыль	6,6	5,5	6,8
Цена/выручка от реализации	2,8	3,8	3,0

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Оценка стоимости бизнеса»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очно-заочная

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	13
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	16

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Оценка стоимости бизнеса» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Оценка стоимости бизнеса» ориентировано на получение обучающимися знаний о государственном регулировании профессиональной оценочной деятельности, изучению понятийного аппарата оценочной деятельности, принципов оценки, факторов стоимости, подходов и методов оценки стоимости объектов оценки, является исходной теоретической и практической базой для получения знаний по другим дисциплинам в области оценки и управления стоимостью различных объектов оценки. Дисциплина формирует общую систему теоретических и концептуальных представлений о профессиональной оценочной деятельности, а также развивает базовые практические навыки и умения, позволяющих студентам рассчитывать стоимость различных объектов оценки.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент, входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, учебного плана Блока 1.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 8 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины: формирование у студентов базовой системы знаний в области по управлению имуществом организации (активами и источниками финансирования) и бизнесом в целом, на основе стоимостно-ориентированного менеджмента.

Задачи изучения дисциплины:

- ознакомление с нормативно-правовой базой, регулирующей оценку стоимости бизнеса;
- раскрытие сущности и содержания основных понятий и категорий, используемых в оценке стоимости бизнеса;
- ознакомление с методикой оценки стоимости бизнеса в теории и на практике;
- формирование базовых навыков самостоятельной работы студентов при оценке стоимости бизнеса.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование
следующих компетенций, предусмотренных образовательной
программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компете нции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательн ой деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен самостоятельно организовать реализацию прикладных исследований, связанных с созданием и выводением на рынок новых продуктов, в том числе инновационных, разработкой стратегии развития продукта на рынке в условиях глобализации	ПК-3	ПК-3.1. Знает модели и методы управления новым продуктом, принципы разработки стратегии развития продукта на рынке на всех этапах его жизненного цикла, теорию поведения потребителей, включая современные модели принятия решений, методы прогнозирования спроса, современные технологии продвижения продукта на рынок	Нормы российского законодательства и практики в области оценки стоимости бизнеса в Российской Федерации. Стратегии роста стоимости бизнеса. Подходы и методы оценки стоимости бизнеса. Показатели эффективности бизнеса с точки зрения стоимостно-ориентированного подхода.	Применять подходы и методы оценки стоимости бизнеса, показатели оценки эффективности бизнеса с точки зрения стоимостно-ориентированного подхода, разрабатывать стратегии роста стоимости бизнеса, оценивать эффект от принимаемых решений на основе стоимостно-ориентированного менеджмента (VBM).	Владеть навыками расчета показателей стоимости бизнеса на основе доходного, сравнительного и затратного подходов, показателей эффективности бизнеса с точки зрения стоимостно-ориентированного подхода, разработки стратегии роста стоимости бизнеса, оценки эффекта от принимаемых решений на основе стоимостно-ориентированного менеджмента (VBM).	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Понятие, цели, задачи и значение оценки бизнеса.	1	2								12	Реферат/10
Тема 2. Процесс оценки и требования к отчету об оценке стоимости бизнеса.	1			2						12	Контрольные задания для ситуационного практикума /15
Тема 3. Доходный подход в оценке бизнеса.	1			2						12	Контрольные задания для ситуационного практикума /15
Тема 4. Сравнительный подход в оценке бизнеса.	1			2						12	Контрольные задания для ситуационного практикума /15
Тема 5. Затратный подход в оценке стоимости бизнеса.	1			1						12	Контрольные задания для ситуационного практикума /15
Тема 6. Согласование результатов оценки.	1			1						14	Контрольные задания для ситуационного практикума /15
Тема 7. Место и роль оценки стоимости бизнеса в системе управления стоимостью компании.	2	2								14	Эссе /15
Всего:	8	4		8						88	100
Контроль, час	36									Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)	144										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	4										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Понятие, цели, задачи и значение оценки бизнеса.

Объект оценки при оценке стоимости предприятия и бизнеса. Правовое регулирование оценочной деятельности. Субъекты оценочной деятельности (оценщики). Цели и задачи оценки стоимости предприятия (бизнеса). Обязательные случаи оценки стоимости предприятия (бизнеса). Задание 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 (ЕВО). Применение моделей на практике.

5. 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 – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов сокурсников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со

сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;

- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Порядок проведения ситуационного практикума:

1. Этап погружения в совместную деятельность.

Текст практикума может быть выдан обучающимся до занятия для самостоятельного изучения и подготовки ответов на вопросы. В начале занятия проявляется знание обучающимися материала и заинтересованность в обсуждении. Выделяется основная проблема, лежащая в основе практикума, и она соотносится с соответствующим разделом курса.

2. Этап организации совместной деятельности по решению проблемы.

Деятельность может быть организована в малых группах или индивидуально.

В случае групповой работы обучающиеся распределяются по временным малым группам для коллективной подготовки ответов на вопросы в течение определенного преподавателем времени. В каждой малой группе идет сопоставление индивидуальных ответов, их доработка, выработка единой позиции, которая оформляется для презентации. В каждой группе выбирается или назначается «спикер», который будет представлять решение. Спикеры представляют решение группы и отвечают на вопросы.

Выступления должны содержать анализ ситуации с использованием соответствующих методов из теоретического курса; оценивается как содержательная сторона решения, так и техника презентации, и эффективность использования технических средств. Преподаватель организует и направляет общую дискуссию.

Этап анализа и рефлексии совместной деятельности.

Преподаватель завершает дискуссию, анализируя процесс обсуждения ситуации и работы всех групп, рассказывает и комментирует действительное развитие событий, подводит итоги.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Реферат

Подготовка рефератов направлена на развитие и закрепление у обучающихся навыков самостоятельного глубокого, творческого и всестороннего анализа научной, методической и другой литературы по актуальным проблемам дисциплины; на выработку навыков и умений грамотно и убедительно излагать материал, четко формулировать теоретические обобщения, выводы и практические рекомендации.

Рефераты должны отвечать высоким квалификационным требованиям в отношении научности содержания и оформления.

Темы рефератов, как правило, посвящены рассмотрению одной

проблемы. Объем реферата может быть от 12 до 15 страниц текста, отпечатанного через 1,5 интервала на компьютере (список литературы и приложения в объем не входят).

Текстовая часть работы состоит из введения, основной части и заключения.

Во введении обучающийся кратко обосновывает актуальность избранной темы реферата, раскрывает конкретные цели и задачи, которые он собирается решить в ходе своего небольшого исследования.

В основной части подробно раскрывается содержание вопроса (вопросов) темы.

В заключении кратко должны быть сформулированы полученные результаты исследования и даны выводы. Кроме того, заключение может включать предложения автора, в том числе и по дальнейшему изучению заинтересовавшей его проблемы.

В список литературы (источников и литературы) обучающийся включает только те документы, которые он использовал при написании реферата.

В приложении (приложения) к реферату могут выноситься таблицы, графики, схемы и другие вспомогательные материалы, на которые имеются ссылки в тексте реферата.

Эссе - это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться.

Структура эссе.

1. Титульный лист

2. Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по теме?», «Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса.

Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

В зависимости от поставленного вопроса анализ проводится на основе следующих категорий:

Причина — следствие, общее — особенное, форма — содержание, часть — целое, постоянство — изменчивость.

Хорошо проверенный способ построения любого эссе — использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается. Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков - не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Понятие, цели, задачи и значение оценки бизнеса.</i>	Обязательные случаи оценки стоимости предприятия (бизнеса). Знание на оценку стоимости предприятия (бизнеса). Принципы оценки стоимости бизнеса.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата.	реферата
<i>Тема 2. Процесс оценки и требования к отчету</i>	Требования к классификации информации при оценке	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети	Подготовка к ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
<i>об оценке стоимости бизнеса.</i>	стоимости бизнеса. Предъявляемые требования к отчету об оценке стоимости предприятия (бизнеса). Экспертиза отчета об оценке.	Internet Подготовка к ситуационному практикуму	
<i>Тема 3. Доходный подход к оценке бизнеса.</i>	Прогнозирование денежных потоков.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму	Подготовка к ситуационному практикуму
<i>Тема 4. Сравнительный подход в оценке бизнеса.</i>	Условия применения методов сравнительного подхода при оценке стоимости бизнеса.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet . Подготовка к ситуационному практикуму	Подготовка к ситуационному практикуму
<i>Тема 5. Затратный подход в оценке стоимости предприятия (бизнеса).</i>	Подходы и методы оценки стоимости имущества предприятия.	Работа с литературой и интернет- источниками. Подготовка к ситуационному практикуму	Подготовка к ситуационному практикуму
<i>Тема 6. Согласование результатов оценки.</i>	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, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму	Подготовка к ситуационному практикуму
<i>Тема 7. Место и роль оценки стоимости бизнеса в системе управления стоимостью компании.</i>	Концепция управления стоимостью бизнеса. Факторы развития бизнеса. Внутренние факторы развития бизнеса. Внешние факторы развития бизнеса.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка эссе.	эссе

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Новичкова, О. В. Оценка стоимости бизнеса : учебное пособие / О. В. Новичкова, О. А. Тагирова. — Пенза : ПГАУ, 2020. — 200 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/170972>

Дополнительная литература:

1. Управленческая экономика : учебник для вузов / С. В. Каледин, Г. М. Грейз, И. П. Довбий, М. С. Моторина. — Санкт-Петербург : Лань, 2021. — 516 с. — ISBN 978-5-8114-6742-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/165833>

2. Межуева, Т. В. Оценка стоимости земли : учебное пособие / Т. В. Межуева. — Новосибирск : СГУГиТ, 2022. — 62 с. — ISBN 978-5-907513-65-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/317522>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Сайт Минэкономразвития России в части регулирования оценочной деятельности	http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/CorpManagment/activity
2.	Интернет-сайт общественной организации «Российское общество оценщиков»	http://www.valuer.ru/
3.	Интернет-сайт Федерального агентства по управлению федеральным имуществом	http://www.rosim.ru/
4.	Интернет-сайт виртуального клуба оценщиков	http://www.appraiser.ru/
5.	Интернет-сайт международного оценочного консорциума	http://www.valnet.ru/
6.	Форум оценщиков, библиотека оценщиков	http://www.labrate.ru/
7.	сайт А. Дамодарана	http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/
8.	сайт Федеральной службы государственной статистики	http://www.gks.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1	Реферат	«10-5» - работа выполнена в заданное время, самостоятельно, с соблюдением технологической последовательности, качественно и творчески; «4» - работа выполнена в заданное время, самостоятельно, с соблюдением технологической последовательности, при анализе отдельных моментов допущены небольшие отклонения; общий вид реферата аккуратный; «3» - работа выполнена в заданное время, самостоятельно, с нарушением технологической последовательности, отдельные моменты не соответствуют нормативной базе или текущей ситуации; реферат оформлен и доложен небрежно или не закончен в срок; «2» – обучающийся самостоятельно не справился с работой, технологическая последовательность нарушена, при выполнении допущены грубые ошибки, реферат не оформлен, оформлен небрежно и имеет незавершенный вид
2	Ситуационный практикум	Оценка отчета по кейсу: 11-15 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы 7- 10– работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы 5-6 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы; имеются ошибки в расчетах; необходимые выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы 0-4 – обучающийся подготовил работу

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
		несамостоятельно или не завершил в срок, требуемые формулы не найдены или не поняты, выводы и ответы на вопросы отсутствуют
3	Эссе.	10-15 – грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 5-9 – грамотное использование терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 1-4 – не везде грамотное использование терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность или ошибочность выводов, неполнота или ошибочность аргументации собственной точки зрения

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Примерные темы для реферата

по теме 1 «Понятие, цели, задачи и значение оценки бизнеса».

1. Факторы, влияющие на стоимость нефтегазовой компании.
2. Факторы, влияющие на стоимость обрабатывающей компании.
3. Факторы, влияющие на стоимость страховой организации.
4. Факторы, влияющие на стоимость торговой организации.
5. Факторы, влияющие на стоимость логистической компании.
6. Факторы, влияющие на стоимость энергетической компании.
7. Факторы, влияющие на стоимость телекоммуникационной организации.
8. Факторы, влияющие на стоимость высокотехнологичной организации.
9. Факторы, влияющие на стоимость инновационной организации.
10. Факторы, влияющие на стоимость организации в сфере образования.
11. Применение принципов оценки для нефтегазовой компании.
12. Применение принципов оценки для обрабатывающей компании.
13. Применение принципов оценки для страховой организации.
14. Применение принципов оценки для торговой организации.
15. Применение принципов оценки для логистической компании.
16. Применение принципов оценки для энергетической компании.
17. Применение принципов оценки для телекоммуникационной организации.
18. Применение принципов оценки для высокотехнологичной организации.
19. Применение принципов оценки для инновационной

организации.

20. Применение принципов оценки для организации в сфере образования.

Примерные темы для эссе

по теме 7 «Место и роль оценки стоимости бизнеса в системе управления стоимостью компании».

1. Опционный метод ценообразования в оценке бизнеса
2. Модель Эдвардса-Бэлла-Ольсона
3. Проблемы применения доходного подхода в оценке бизнеса.
4. Проблемы применения затратного подхода в оценке бизнеса.
5. Проблемы применения сравнительного подхода в оценке бизнеса.
6. Проблемы применения доходного подхода в оценке акций.
7. Проблемы применения затратного подхода в оценке акций.
8. Проблемы применения сравнительного подхода в оценке акций.
9. Анализ методов доходного подхода в оценке бизнеса.
10. Анализ методов затратного подхода в оценке бизнеса.
11. Анализ методов сравнительного подхода в оценке бизнеса.
12. Анализ методов доходного подхода в оценке акций.
13. Анализ методов затратного подхода в оценке акций.
14. Анализ методов сравнительного подхода в оценке акций.
15. Анализ практики применения доходного подхода в оценке бизнеса.
16. Анализ практики применения затратного подхода в оценке бизнеса.
17. Анализ практики применения сравнительного подхода в оценке бизнеса.
18. Анализ практики применения доходного подхода в оценке акций.
19. Анализ практики применения методов затратного подхода в оценке акций.
20. Анализ практики применения методов сравнительного подхода в оценке акций.
21. Достоинства и недостатки доходного подхода в оценке бизнеса.
22. Достоинства и недостатки затратного подхода в оценке бизнеса.
23. Достоинства и недостатки сравнительного подхода в оценке бизнеса.
24. Достоинства и недостатки доходного подхода в оценке бизнеса.
25. Достоинства и недостатки затратного подхода в оценке бизнеса.
26. Достоинства и недостатки сравнительного подхода в оценке бизнеса.

Примерные задания для ситуационных практикумов

Ситуационный практикум выполняется в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

По итогам выполнения практикума нужно получить:

1. Расчетный файл, включающий таблицы исходных данных бухгалтерской отчетности (бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах), аналитические таблицы с расчетами.

2. Аналитический отчет, включающий:

- Краткое описание выбранной организации
- Описание и анализ данных выбранной организации
- Описание расчетов.
- Выводы.

Аналитический отчет выполняется в виде файла Word с титульным листом, содержанием и подробными ответами на поставленные вопросы в практикуме: 14 шрифт, 1,5 интервал, кегль Times New Roman, нумерация рисунков и таблиц обязательна.

Задача 1.

Целью оценки является определение рыночной стоимости 100% пакета акций ПАО «Телеком» по состоянию на 01.01.2020 г., расположенного в г. Москва. Приведенная в данном отчете оценка будет предложена потенциальным инвесторам для решения вопроса о сумме инвестиций в ПАО. График изучения объекта: 01-20 февраля 2020 года.

Дополнительная информация: уставный капитал на дату оценки состоит из 620 000 000 штук именных обыкновенных бездокументарных акций, номинал 0,1 рубля.

Вид (виды) хозяйственной деятельности: оказание услуг связи
Доля выручки от продаж (объема продаж) по данному виду хозяйственной деятельности в общем объеме выручки от продаж (объеме продаж) эмитента, % - 92,14 - за 2019 год, 97,35 - 1 кв. 2020 г..

Таблица 1 – Информация о ПАО «Телеком»

Полное наименование	Публичное акционерное общество «Телеком»
Сокращенное наименование	ПАО «Телеком»
Местонахождение	115035, Россия, г. Москва, К-я наб., д. 60
ОГРН	1027607169858
Дата присвоения ОГРН	15.07.2002
Выпуск акций	Решение о выпуске акций от 15.09.2012 № 1-03-00911-И. Зарегистрирован отчет об итогах выпуска.
Уставный капитал (балансовая стоимость объекта оценки)	62 000 000 рублей
Численность сотрудников	2012 год – 16 587 человек, 2013 год – 14 519, 2014 год – 14 714, 2015 год – 14 506 человек.
Сведения о собственниках	
АО «Собственник 1»	Доля в уставном капитале 31,3%

АО «Собственник 2»	Доля в уставном капитале 26,0%
АО «Собственник 3»	Доля в уставном капитале 8,0%
АО «Собственник 4»	Доля в уставном капитале 6,37%
АО «Собственник 5»	Доля в уставном капитале 1,73%
ООО «Собственник 6»	Доля в уставном капитале 25,1%
ООО «Собственник 7»	Доля в уставном капитале 1,5%

Таблица 2 - Основные показатели прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2019-2023 годы¹

	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год
Валовой внутренний продукт, темп прироста%					
базовый	1,3	-3,9	3,3	3,4	3,0
консервативный		-3,9	2,7	2,9	2,5
Промышленное производство,%					
базовый	2,3	-4,1	2,6	3,6	2,3
консервативный		-4,1	2,4	3,3	2,1
Индекс потребительских цен, %					
базовый	3,0	3,8	3,7	4,0	4,0
целевой		3,8	3,5	4,0	4,0

**Таблица 3 - Прогноз объема услуг связи
(% к предыдущему году в сопоставимых ценах)²**

в % г/г	2019	2020	2021	2022	2023	2023 /2019
Темп роста объема услуг в сфере телекоммуникаций	1,4	-3,7	0,1	0,9	1,9	-0,9
Темп роста междугородной, внутризоновой, международной связи	-10,9	-15,2	-9,0	-8,5	-8,4	-35,3
Темп роста местной телефонной связи	-8,4	-12,1	-11,1	-8,9	-8,0	-34,5
Темп роста документальной электросвязи	11,8	5,3	5,8	6,1	6,6	26,0
Темп роста подвижной связи	-9,6	-16,5	-9,0	-8,8	-8,0	-36,2
Темп роста радиовещания, телевидения и спутниковой связи	-5,5	-16,2	-9,8	-5,4	-1,4	-19,4
Темп роста услуг по присоединению и пропуску трафика	0,6	2,2	1,9	2,4	2,7	9,5

¹Прогноз социально-экономического развития российской федерации на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов
https://www.economy.gov.ru/material/directions/makroec/prognozy_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya/

² Там же

Оцените рыночную стоимость ПАО «Телеком» доходным подходом, если имеется следующая исходная информация:

**Таблица 4 - Отчет о финансовых результатах
ПАО "Телеком" за 2016-2019 гг. (тыс. руб.)**

Наименование показателя	Код строк и	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6
Выручка	2110	286 658 000,00	296 669 000,00	305 426 000,00	312 304 954,00
Себестоимость продаж	2120	(172 733 000,00)	(194 538 000,00)	(203 635 000,00)	(217 769 189,00)
Валовая прибыль (убыток)	2100	113 925 000,00	102 131 000,00	101 791 000,00	94 535 765,00
Коммерческие расходы	2210	(27 335 000,00)	(26 150 000,00)	(27 262 000,00)	(29 864 522,00)
Управленческие расходы	2220	(20 529 000,00)	(22 299 000,00)	(24 998 000,00)	(23 933 799,00)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	66 061 000,00	53 682 000,00	49 531 000,00	40 737 444,00
Доходы от участия в других организациях	2310	340 000,00	1 427 000,00	4 022 000,00	9 463 109,00
Проценты к получению	2320	4 436 000,00	3 413 000,00	3 111 000,00	3 042 799,00
Проценты к уплате	2330	(19 347 000,00)	(24 746 000,00)	(25 717 000,00)	(33 613 606,00)
Прочие доходы	2340	18 413 000,00	2 267 000,00	11 144 000,00	6 577 743,00
Прочие расходы	2350	(23 022 000,00)	(24 504 000,00)	(21 482 000,00)	(19 825 231,00)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	46 881 000,00	11 539 000,00	20 609 000,00	6 382 258,00
Текущий налог на прибыль	2410	(8 162 000,00)	(5 420 000,00)	(2 840 000,00)	(4 380 635,00)
в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	403 000,00	(127 000,00)	(447 000,00)	(1 742 275,00)
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(1 916 000,00)	(2 120 000,00)	(1 983 000,00)	1 192 986,00

Наименование показателя	Код строк и	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6
Изменение отложенных налоговых активов	2450	299 000,00	5 359 000,00	1 148 000,00	3 653 472,00
Прочее	2460	(497 000,00)	(4 082 000,00)	(504 000,00)	(3 202 712,00)
Перераспределение налога на прибыль внутри консолидированной группы налогоплательщиков	2465	0,00	0,00	0,00	0,00
Чистая прибыль (убыток)	2400	36 605 000,00	5 276 000,00	16 430 000,00	3 645 369,00

Таблица 5 - Динамика и структура показателей отчета о финансовых результатах ПАО "Телеком" за 2017 - 2019 гг. (%)

Показатель	Динамика, в %			Структура, в %			
	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
Выручка				100	100	100	100
Себестоимость продаж							
Валовая прибыль (убыток)							
Коммерческие расходы							
Управленческие расходы							
Прибыль (убыток) от продаж							
Доходы от участия в других организациях							
Проценты к получению							
Проценты к уплате							
Прочие доходы							
Прочие расходы							
Прибыль (убыток) до налогообложения							
Текущий налог на прибыль							
в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)							
Изменение отложенных налоговых обязательств							

Изменение отложенных налоговых активов							
Прочее							
Чистая прибыль (убыток)							

Таблица 6 - Расчет начисления амортизации (в млн. руб.).

График начисления амортизации		2020	2021	2022	2023	Постпрогнозный период
Начисление амортизации по существующим основным средствам		45 508	44 851	47 431	40 503	38 600
Начисление амортизации по существующим НМА		6 046	6 131	7 827	7 956	7 900
Прирост	2020					
	2021					
	2022					
	2023					
Всего (млн. руб.)						

Таблица 7 - Дополнительная информация

	2020	2021	2022	2023	Постпрогнозный период
Планируемые капитальные вложения (млн. руб.)	45 200	47 100	70 200	56 500	46 800
Средняя продолжительность жизни новых активов	12 лет				
График погашения обязательств (млн. руб.)	13 349	26 753	31 193	32 200	37 500
Норма чистого оборотного капитала (16,9% от выручки)	Ставка дисконтирования Безрисковая ставка – % 1. параметры для расчета по CAPM необходимо получить самостоятельно http://people.stern.nyu.edu/adamodar/				

**Таблица 8 - Бухгалтерский баланс
ПАО "Телеком" за 2016 - 2019 гг. (тыс. руб.)**

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
2	3	4	5	6	7
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы	1110	39 616 866	37 781 136	27 163 354	1 007 000
Результаты исследований и разработок	1120		.		
Нематериальные поисковые активы	1130		.		
Материальные поисковые активы	1140		.		
Основные средства	1150	172 162 304	177 674 487	172 177 086	191 396 000
Право пользования активом	1151			.	
Доходные вложения в материальные ценности	1160			.	
Финансовые вложения	1170	169 741 872	168 915 527	188 559 676	138 952 000
Отложенные налоговые активы	1180	2275073	1 584 876	2 074 017	863 000
Прочие внеоборотные активы	1190	153 373 313	107 588 491	17 120 595	56 375 000
Итого по разделу I	1100	537 169 428	493 544 517	407 094 728	388 593 000
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	1210	534 497	962 324	1 827 350	2019 000
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1 197 600	2 436 575	544 017	631 000
Дебиторская задолженность	1230	38 312 343	28 789 474	25 618 534	17 218 000
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	133 523	10 554 012	11 501 506	15 079 000
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	51 153 999	24 862 783	18 946 588	30 490 000
Прочие оборотные активы	1260	15 128 473	20 912 309	17 532 203	10 589 000
в том числе: Авансы	1261	8 056 957	9 984 419	5 550 539	4 399 000

выданные					
Прочие оборотные активы	1262	7 071 516	10 927 890	11 981 664	6 190 000
Итого по разделу II	1200	106 460 435	88 517 477	75 970 198	76 026 000
БАЛАНС	1600	643 629 863	582 061 994	483 064 926	464 619 000
Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
	строки				
2	3	4	5	6	
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	62000	62000	62000	62000
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	.	.	.	
Переоценка внеоборотных активов	1340	192 884	193 026	193460	208 000
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	1 877 671	1 877 671	1 877 671	1 878 000
Резервный капитал	1360	3100	3100	3100	3100
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	148 394 392	144 748 881	126177882	147 529 000
Итого по разделу III	1300	150 530 047	146 884 678	128 314 113	149 680 000
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	1410	351 456 582	303 536 539	214 607 831	197 028 000
Отложенные налоговые обязательства	1420	18 421 954	19 614 940	18 754 627	17 119 000
Оценочные обязательства	1430	3 784 087	3 132 757	2 761 061	3 929 000
Прочие обязательства	1450	3 012 662	2 625 543	2 033 806	1 769 000
Итого по разделу IV	1400	376 675 285	328 909 779	238 157 325	219 845 000
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	1510	41 370 481	36 754 193	51 234 698	37 733 000
Кредиторская задолженность	1520	59 110 346	53 186 584	48 029 697	39 206 000
в том числе:	1521	50 763 907	46 100 072	38 363 001	32 171 000

Кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками					
Задолженность перед персоналом	1522	3 897 688	4 132 726	4 390 660	2 861 000
Задолженность по налогам и сборам	1523	3 312 681	1 649 505	3 979 099	3 364 000
Задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1524	1 136 070	1 304 281	1 296 937	810 000
Доходы будущих периодов	1530		.		
Оценочные обязательства	1540	1 006 606	704 157	34 886	294 000
Прочие обязательства	1550	14 937 098	15 622 603	17 294 207	17 861 000
в том числе:	1551	8 339 203	9 455 443	12 824 699	11 189 000
Авансы, полученные					
Прочие краткосрочные обязательства	1552	6 597 814	6 167 079	4 469 427	3 246 000
Расчеты с учредителями	1553	81	81	81	3 426 000
Итого по разделу V	1500	116 424 531	106 267 537	116 593 488	95 094 000
БАЛАНС	1700	643 629 863	582 061 994	483 064 926	464 619 000

Расчет элементов денежного потока и стоимости объекта оценки предлагаем провести в следующих таблицах:

Таблица 9 - Расчет выручки от продаж

	2020	2021	2022	2023	Постп рогноз ный период
Темп прироста					
Выручка от продаж					

Таблица 10 - Расчет потребности в оборотном капитале

	2020	2021	2022	2023	Постп рогноз ный период
Выручка от продаж					
Норма ЧОК					
Требуемый ЧОК					

Прирост (изменение) ЧОК					

Таблица 11 - Расчет величины чистой прибыли

	2020	2021	2022	2023	Постп рогноз ный 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

<i>Расчет денежного потока</i>					
	2020	2021	2022	2023	Постп рогноз ный период
Чистая прибыль					
+ начисленная амортизация					
+/- изменение долгосрочной задолженности					

- прирост ЧОК					
- капитальные вложения					
Итого денежный поток:					
Дисконтирование денежных потоков					
Коэффициент дисконтирования					
Текущая стоимость денежного потока					
Расчет стоимости					
Сумма текущих стоимостей ДП прогнозного периода					
Терминальная (постпрогнозная) стоимость					
Текущая стоимость терминальной стоимости					
Рыночная стоимость до поправок					
Минус (плюс): недостаток (избыток) ЧОК					
Плюс: избыточные и неоперационные активы					
Итог рыночной стоимости					

Задача № 3. Оцените рыночную стоимость ПАО «Телеком» затратным подходом.

По результатам проведенного анализа оценщиком не было выявлено специализированных активов у оцениваемого бизнеса.

Таблица 18 – Оценка рыночной стоимости активов на 01.01.2020 года

Наименование активов	Балансовая стоимость, млн. руб.	Остаточная балансовая стоимость, млн. руб.	Рыночная стоимость, млн. руб.
Основные средства			
Здания	62 904	37 742	44 823
2. Сооружения и передаточные устройства	355 817	135 629	161 074
Машины и оборудование	20 302	3 562	4 230
Транспортные средства	2 885	506	601
Инструмент и инвентарь	1 056	185	220
Непроизводственн	3 888	682	810

ые основные средства			
Производственные основные средства других отраслей	576	101	120
ИТОГО:	447 427	197 386	234 417
<i>Нематериальные активы</i>			
Итого НМА	1230	502	1 173
<i>Долгосрочные финансовые вложения</i>			
Итого ДФВ	143 810		123 513
<i>Товарно-материальные запасы</i>			
Итого ТМЗ	1 764		8 684
<i>Дебиторская задолженность</i>			
Итого ДЗ	15 317		14 980
<i>Краткосрочные финансовые вложения</i>			
Итого КФВ	27 720		36 263

Расчет стоимости в затратном подходе =

Задача № 4. По результатам задач №№ 1, 2 и 3 проведите согласование результатов и выведите итоговую величину стоимости оцениваемого бизнеса. Обоснуйте выбор весовых коэффициентов с помощью какого-либо метода выбора весов.

Таблица 19 – Таблица согласования результатов

Показатель	Доходный подход	Сравнительный подход	Затратный подход
Величина стоимости			
Весовой коэффициент			
Итог стоимости			

Задача № 5. Используя данные задач 1-4, определите стоимость акций акционера АО «Собственник 2».

Укажите решение:

Задача 6.

Целью выполняемых заданий является определение наиболее эффективного варианта реструктуризации ПАО «Телеком» по состоянию на 01.01.2020г.

Проведите финансовый анализ деятельности ПАО «Телеком», сделайте выводы, определите факторы, движущие стоимость, и

предложите 2 или 3 сценария реструктуризации бизнеса с целью повышения его стоимости.

Таблица 20 - Расчет финансовых коэффициентов

№ п/п	Наименование показателя	Формула расчета показателя	2016	2017	2018	2019
1	Коэффициент износа	Начисленная амортизация / ППС основных средств				
Показатели платежеспособности						
2	Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / краткосрочные обязательства				
3	Коэффициент быстрой ликвидности	Оборотные активы – запасы / краткосрочные обязательства				
4	Коэффициент абсолютной ликвидности	Денежные средства + КФВ / краткосрочные обязательства				
Показатели финансовой устойчивости						
5	Коэффициент автономии	Собственный капитал / валюта баланса				
6	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Собственный капитал – внеоборотные активы / оборотные активы				
Показатели деловой активности						
7	Оборачиваемость активов	Выручка / средняя величина активов				
8	Оборачиваемость собственного капитала	Выручка / средняя величина собственного капитала				
9	Оборачиваемость дебиторской задолженности	Выручка / средняя величина дебиторской задолженности				
10	Оборачиваемость запасов	Выручка / средняя величина запасов				
11	Оборачиваемость кредиторской задолженности	Выручка / средняя величина кредиторской задолженности				
Показатели рентабельности						
12	Рентабельность активов	Прибыль до налогообложения / средняя величина активов				
13	Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / средняя величина собственного капитала				
14	Рентабельность	Прибыль от продаж /				

2: _____

Рассчитайте инвестиционную стоимость ПАО «Телеком» с учетом применения каждого сценария реструктуризации и определите наилучший вариант реструктуризации.

Расчет инвестиционной стоимости бизнеса. Сценарий 1

Таблица 21 - Расчет выручки от продаж

	2020	2021	2022	2023	Постп рогноз ный период
Темп прироста					
Выручка от продаж					

Таблица 22 - Расчет потребности в оборотном капитале

	2020	2021	2022	2023	Постп рогнозн ый период
Выручка от продаж					
Норма ЧОК					
Требуемый ЧОК					
Прирост (изменение) ЧОК					

Таблица 23 - Расчет величины чистой прибыли

	2020	2021	2022	2023	Постп рогноз ный период
Выручка					
Себестоимость продаж					
Валовая прибыль (убыток)					
Коммерческие расходы					
Управленческие расходы					
Прибыль (убыток) от продаж					
Доходы от участия в других организациях					
Проценты к получению					

Проценты к уплате					
Прочие доходы					
Прочие расходы					
Прибыль (убыток) до налогообложения					
Текущий налог на прибыль					
в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)					
Изменение отложенных налоговых обязательств					
Изменение отложенных налоговых активов					
Прочее					
Чистая прибыль (убыток)					
Доля чистой прибыли в выручке					

Таблица 24 - Расчет инвестиционной стоимости объекта оценки методом дисконтированных денежных потоков

<i>Расчет денежного потока</i>					
	2020	2021	2022	2023	Постп рогноз ный период
Чистая прибыль					
+ начисленная амортизация					
+/- изменение долгосрочной задолженности					
- прирост ЧОК					
- капитальные вложения					
Итого денежный поток:					
<i>Дисконтирование денежных потоков</i>					
Коэффициент дисконтирования					
Текущая стоимость денежного потока					
<i>Расчет стоимости</i>					
Сумма текущих стоимостей ДП прогнозного периода					
Терминальная (постпрогнозная) стоимость					
Текущая стоимость терминальной стоимости					
Рыночная стоимость до					

поправок	
Минус (плюс): недостаток (избыток) ЧОК	
Плюс: избыточные и неоперационные активы	
Итог инвестиционной стоимости по сценарию 1	

Расчет инвестиционной стоимости бизнеса. Сценарий 2

Таблица 25 - Расчет выручки от продаж

	2020	2021	2022	2023	Постп рогноз ный период
Темп прироста					
Выручка от продаж					

Таблица 26 - Расчет потребности в оборотном капитале

	2020	2021	2022	2023	Постпр огнозн ый период
Выручка от продаж					
Норма ЧОК					
Требуемый ЧОК					
Прирост (изменение) ЧОК					

Таблица 27 - Расчет величины чистой прибыли

	2020	2021	2022	2023	Постп рогноз ный период
Выручка					
Себестоимость продаж					
Валовая прибыль (убыток)					
Коммерческие расходы					
Управленческие расходы					
Прибыль (убыток) от продаж					
Доходы от участия в других организациях					
Проценты к получению					
Проценты к уплате					
Прочие доходы					
Прочие расходы					

Прибыль (убыток) до налогообложения					
Текущий налог на прибыль					
в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)					
Изменение отложенных налоговых обязательств					
Изменение отложенных налоговых активов					
Прочее					
Чистая прибыль (убыток)					
Доля чистой прибыли в выручке					

Таблица 28 - Расчет инвестиционной стоимости объекта оценки методом дисконтированных денежных потоков

<i>Расчет денежного потока</i>					
	2020	2021	2022	2023	Постп рогноз ный период
Чистая прибыль					
+ начисленная амортизация					
+/- изменение долгосрочной задолженности					
- прирост ЧОК					
- капитальные вложения					
Итого денежный поток:					
<i>Дисконтирование денежных потоков</i>					
Коэффициент дисконтирования					
Текущая стоимость денежного потока					
<i>Расчет стоимости</i>					
Сумма текущих стоимостей ДП прогнозного периода					
Терминальная (постпрогнозная) стоимость					
Текущая стоимость терминальной стоимости					
Рыночная стоимость до поправок					
Минус (плюс): недостаток (избыток) ЧОК					

Плюс: избыточные и неоперационные активы	
Итог инвестиционной стоимости по сценарию 2	

Расчет стоимостного разрыва

Сценарий 1	
Сценарий 2	

Вывод о наилучшем варианте управления стоимостью компании:

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и 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: 0-25 баллов Задание 2: 0-25 баллов Задание 3: 0-50 баллов -9 90 и более (отлично) – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. -7 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. -5 60 и более (удовлетворительно)– ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена частично. -Менее 50 (неудовлетворительно)– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задача не решена

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа:

1. Предприятие и бизнес как объект оценки.
2. Цели и задачи оценки стоимости предприятия (бизнеса).
3. Обязательные случаи оценки стоимости предприятия (бизнеса).
4. Факторы, оказывающие влияние на стоимость предприятия (бизнеса).
5. Принципы оценки стоимости предприятия (бизнеса).
6. Требования к классификации информации при оценке стоимости предприятия (бизнеса).
7. Инфляционная корректировка и финансовый анализ в оценке бизнеса.
8. Нормализация и трансформация бухгалтерской (финансовой) отчетности в оценке бизнеса.
9. Содержание и структура отчета об оценке стоимости предприятия (бизнеса). Требования к отчету об оценке стоимости предприятия (бизнеса).
10. Основные положения доходного, сравнительного и затратного подходов к оценке стоимости предприятия (бизнеса). Преимущества и недостатки методов оценки стоимости предприятия (бизнеса).
11. Методы доходного подхода к оценке стоимости предприятия (бизнеса) и условия их применения.
12. Методы сравнительного подхода к оценке стоимости предприятия (бизнеса) и условия их применения.
13. Методы затратного подхода к оценке стоимости предприятия (бизнеса) и условия их применения.
14. Методы согласования результатов оценки стоимости предприятия (бизнеса), полученных в рамках используемых методов и подходов.
15. Классификация денежных потоков при оценке предприятия (бизнеса) и их прогнозирование.
16. Методы расчета ставки дисконтирования при оценке стоимости предприятия (бизнеса).
17. Методы расчета остаточной (терминальной) стоимости.
18. Критерии отбора сопоставимых компаний при оценке стоимости предприятия (бизнеса) сравнительным подходом.
19. Применение оценочных мультипликаторов при оценке стоимости предприятия (бизнеса).
20. Расчет стоимости активов и обязательств при оценке стоимости предприятия (бизнеса) затратным подходом.
21. Порядок внесения поправок к итоговой величине стоимости предприятия (бизнеса) на уровень контроля и на степень ликвидности.
22. Сущность и классификация премий и скидок.
23. Опционный метод ценообразования в оценке бизнеса. Модель Эдвардса-Бэлла-Ольсона.

24. Концепция управления стоимостью предприятия (бизнеса).
25. Методика оценки результата реструктуризации бизнеса.

Задания 2 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. Основным критерий при выборе компаний-аналогов в сравнительном подходе – это сходная отрасль? Аргументируйте ответ.

23. Чтобы определить стоимость свободно реализуемой меньшей доли, необходимо к стоимости контрольного пакета прибавить скидку на неконтрольный характер? Аргументируйте ответ.

24. В соответствии с моделью экономической прибыли стоимость компании рассчитывается по формуле «инвестированный в компанию капитал + прогнозируемая экономическая прибыль»? Аргументируйте ответ.

25. Реструктуризация в рамках операционной стратегии напрямую воздействует на финансовую структуру капитала предприятия и величину чистой прибыли? Аргументируйте ответ.

Задания 3 типа:

Задача № 1

Рассчитайте стоимость бизнеса доходным подходом. Прогнозируемые величины денежных потоков приведены в таблице. Ставка дисконтирования составляет 15%. Долгосрочные темпы прироста денежного потока в постпрогнозный период являются постоянными и составляют 5%.

<i>Прогнозный период</i>	<i>Денежный поток (млн. руб.)</i>
1-ый год	150
2-ой год	170
3-ий год	185
4-ый год	190

Задача № 2

Рассчитайте денежный поток для собственного капитала. Данные для расчета приведены ниже.

<i>Показатель</i>	<i>Тыс. руб.</i>

Чистая прибыль после налогообложения	13 500
Амортизационные отчисления	7 000
Уменьшение/прирост собственного оборотного капитала	4 000
Уменьшение/прирост инвестиций в основные средства	10
Уменьшение/прирост долгосрочной задолженности	0

Задача № 3

Определить рыночную стоимость компании методом чистых активов, если имеются следующие данные.

<i>Показатель</i>	<i>Балансовая стоимость, тыс. руб.</i>	<i>Рыночная стоимость, тыс. руб.</i>
Актив		
нематериальные активы	150 000	195 000
основные средства	5 220 000	5 742 000
запасы	12 000	12 000
дебиторская задолженность	30 000	18 000
денежные средства	25 000	25 000
Пассив		
долгосрочные обязательства по займам и кредитам	4 050 000	4 050 000
кредиторская задолженность	605 000	605 000
прочие пассивы	500 000	525 000

Задача № 4

Стоимость ОАО «Компания» методом сделок оценена в 1 300 млн. руб. Рассчитайте стоимость 10% пакета акций данного акционерного общества, если скидка за неконтрольный характер составляют в среднем 25%, скидка за недостаточную ликвидность 20%.

Задача № 5

Оценщиком в качестве объектов-аналогов были выявлены три предприятия той же отраслевой принадлежности, что и оцениваемое, по акциям которых недавно были совершены сделки. На основе финансовых данных были рассчитаны следующие оценочные мультипликаторы.

Наименование оценочного мультипликатора	Аналог №1	Аналог №2	Аналог №3
Цена/чистая прибыль	6,6	5,5	6,8
Цена/выручка от реализации	2,8	3,8	3,0

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«PR-коммуникации»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очно-заочная

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	9
6. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	13
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	16

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «PR-коммуникации» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 *Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

Изучение дисциплины «PR-коммуникации» ориентировано на получение обучающимися знаний о PR-деятельности современного предприятия, технологии планирования и проведения PR-кампании, средствах и методах PR.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 8 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для ведения предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица, вхождении в состав участников юридического лица, разработки новых бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве и проведения их стартапов на национальном или локальном российском рынке, развития в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства бизнес-проектов посредством их реконструкции, обновления состава, изменения масштабов на национальном или локальном российском.

Задачи изучения дисциплины:

- изучение роли PR-коммуникаций с точки зрения решаемых задач и современных средств коммуникации
- рассмотрение основных этапов PR-деятельности и формирование знаний, умений и навыков планирования и проведения PR-мероприятий;
- ознакомление с инструментарием PR: формирование и развитие связей со СМИ, возможности интернет-коммуникаций, PR-технологии создания имиджа компании для достижения поставленных целей;
- исследование технологий «черного» PR и управления слухами;

- рассмотрение внутрифирменного PR и его связи с корпоративной культурой;
- изучение специфики антикризисного PR;
- ознакомление с подготовкой и проведения пресс-конференций, брифингов с использованием навыков делового общения и публичных выступлений.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	ПК-1	ПК-1.1 Знает теории и модели управления организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями.	роль PR-коммуникаций в развитии предпринимательства в России современных условиях	готовить информационные материалы для СМИ	навыками реализации алгоритма формирования корпоративных ценностей	<u>Контактная работа:</u> Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки			
Очно-заочная форма											
Тема 1. PR: цели, решаемые задачи и современные средства коммуникации (возможности интернет-PR)							1			10	Тренинг «Роль PR-коммуникаций в развитии предпринимательства в России современных условиях»/10
Тема 2. Основные этапы PR-деятельности				2						8	Ситуационный практикум «Технология разработки PR-кампании»/10 Ситуационный практикум «Технология презентации PR-кампании»/10
Тема 3. Формирование и развитие связей со СМИ: подготовка пресс-релиза и проведение пресс-конференций							1			8	Тренинг «Пресс-конференция»: написание пресс-релиза; видеозапись пресс-конференции/10 Тренинг «Анализ видеозаписи с обсуждением /10
Тема 4. PR-технологии: создание имиджа компании							1			8	Тренинг «Проект имиджа предпринимательской фирмы» /10 баллов Тренинг Презентация проекта /10
Тема 5. PR-технологии: «черный» PR и управление слухами							1			10	Тренинг/ 10
Тема 6. Внутрифирменный PR и корпоративная культура							1			10	Тренинг «Алгоритм формирования корпоративной ценности «Клиентоориентированность »»/ 10
Тема 7. Антикризисный PR							1			10	Тренинг «Анализ деятельности компании во время коммуникационного кризиса на примере

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
										компании «ВкусВилл»/10
Всего:				2		6			64	100
Контроль, час	0									Зачет
Объем дисциплины (в академических часах)	72									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2									

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. PR: цели, решаемые задачи и современные средства коммуникации (возможности интернет-PR). Цели и задачи PR. Общественность в сфере PR. PR в системе маркетинга. Общественные организации PR в России и мире. Кодексы профессионального поведения и этики. Роль PR-коммуникаций в развитии предпринимательства в России современных условиях. Возможности интернет-PR для продвижения предприятия.

Тема 2. Основные этапы PR-деятельности.

Технология подготовки и проведения PR-кампании – система RACE. Этап 1. Определение проблемы. Проведение исследований. Этап 2. Планирование PR-кампании. Этап 3. Реализация PR-кампании. Основные методы и средства PR. Этап 4. Оценка результатов.

Тема 3. Формирование и развитие связей со СМИ: подготовка пресс-релиза и проведение пресс-конференций. «Четвертая власть» и ее роль в развитии предпринимательства. Информационные материалы для СМИ. Технология написания пресс-релиза. Технологии взаимодействия со СМИ: подготовка и проведение брифингов и пресс-конференций.

Тема 4. PR-технологии: создание имиджа компании. Роль позитивного имиджа в реализации предпринимательских интересов. Слагаемые корпоративного имиджа. Поиск концепции имиджа. Алгоритм конструирования имиджа. Визуальный образ предприятия. «Друзья» и «враги» предприятия.

Тема 5. PR-технологии: «черный» PR и управление слухами. «Черный» PR как средство формирования общественного мнения. «Популярный» и «профессиональный» «черный» PR. Способы привлечения внимания к оппоненту с помощью «черного» PR. Безадресная дезинформация. Приемы манипулирования информацией. Методы манипулятивного воздействия. Технология распространения слухов. Способы управления слухами.

Тема 6. Внутрифирменный PR и корпоративная культура. Задачи внутрифирменного PR и управление внутренними PR-коммуникациями. Роль PR в формировании корпоративной культуры. Корпоративные ценности, управленческие установки, регламенты и стандарты, ритуалы и обыкновения, нормы профессионального поведения. Алгоритм укоренения корпоративной ценности.

Тема 7. Антикризисный PR. Коммуникационные проблемы

предприятия. Issue менеджмент и crisis менеджмент. Этапы управления коммуникационными проблемами. Кризисные (чрезвычайные) PR. Действия предприятия в условиях кризиса. Типовые ошибки, допускаемые в кризисной ситуации.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как тренинги, ситуационный практикум, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданиям преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении тренинга.

Тренинг – это форма интерактивного практического занятия, цель которого – сформировать у обучающихся поведенческие паттерны (устойчивые модели поведения, которые человек предпочитает использовать при взаимодействии с другими людьми, доведенные до автоматизма) для дальнейшей успешной работы в профессиональной сфере.

Прежде чем приступать к участию в тренинге, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о целях и задачах тренинга, о порядке проведения тренинга, критериях оценки результатов тренинга;
- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы;

В ходе проведения тренинга обучающийся должен активно участвовать в работе группы на всех этапах тренинга.

По итогам проведения тренинга обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю и получают от него обратную связь по результатам своей работы.

Методические указания для обучающихся по выполнению ситуационных практикумов.

1. Ознакомление с правилами проведения ситуационного практикума и включение в совместную деятельность.

Текст ситуационного практикума, соответствующего пройденной теме, выдается обучающимся на аудиторном занятии. Решение ситуационных практикумов в рамках изучения дисциплины «Тайм-менеджмент» выполняется в ходе групповой работы, что способствует выработке навыков выработки коллективных решений, командной

работы. Для реализации этой задачи, студенты делятся на временные малые группы (команды), каждая из которых работает по выполнению одного задания.

2. Организация совместной деятельности по решению проблемы.

В некоторых случаях работа может быть организована не только в малых группах, но и индивидуально.

В случае групповой работы: участники каждой временной малой группы работают в течение определенного преподавателем периода времени, в течение которого должны представить максимально возможное количество индивидуальных решений, на основе которых выработать единое коллективное решение. В каждой группе выбирается или назначается «спикер», представляющий решение малой группы. На вопросы аудитории и/или преподавателя отвечает и спикер, и любой из участников малой группы.

Оценивание выступления осуществляется по содержательной стороне решения, технике выступления, умению находить ответы на спонтанно возникающие вопросы, используя техники презентации, публичного выступления, материалы изученного теоретического материала дисциплины. Преподаватель организует и направляет общую дискуссию.

3. Рефлексия и анализ совместной деятельности.

Преподаватель завершает дискуссию, анализируя процесс обсуждения ситуации и хода работы всех групп, подводит итоги как

Пример индивидуального задания:

Разработка PR-кампании:

Представьте себе, что вы – менеджер PR -отдела фитнес-клуба. Клуб существует на рынке 3 года, из которых 2,5 года показывал стабильные финансовые результаты. Однако в последнее время наблюдается постепенное снижение объема продаж.

1. Задача: выбрать оптимальный вариант проведения исследования с целью определения причины проблемы.

2. На основании результатов исследования, проведенного вами на предыдущем этапе, руководством фитнес-клуба поставлена цель повышения объема продаж. Задачи: SMARTизируйте цель; выделите целевые аудитории; наметьте PR -стратегию.

3. В рамках намеченной PR -стратегии составьте план PR -кампании. Для этого определите: ключевые сообщения – обращения к целевой аудитории; PR -мероприятия; каналы коммуникации.

4. Подготовьте план оценки PR -кампании.

Требования к оформлению результатов практикумов (отчет)

При подготовке отчета: изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, шрифт Times New Roman, размер – 14, выравнивание по ширине, отступ первой строки – 1,25, междустрочный интервал – 1,5, правильное оформление рисунков (подпись, ссылка на

рисунок в тексте).

При подготовке презентации: строгий дизайн, минимум текстовых элементов, четкость формулировок, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, воспринимаемая графика, умеренная анимация.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине «PR-коммуникации» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

1. Работу с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизацию), изучение основной и дополнительной литературы по курсу для продуктивной подготовки к аудиторным формам проведения занятий и закреплению и отработки полученных знаний;

2. Изучение Российского кодекса профессиональных и этических принципов в области связей с общественностью (см. Российская ассоциация по связям с общественностью, РАСО);

3. Анализ российского рынка PR-услуг; ознакомление с функционалом PR-профессионала исходя из оказываемых PR-агентством услуг;

4. Подготовку к аудиторным занятиям, которая направлена на решение следующих задач:

при подготовке к тренингу – подготовка к выполнению упражнений, результатом выполнения которых является обретенный новый опыт, новые знания, сформированные умения и навыки;

при подготовке к ситуационному практикуму – изучение литературы и интернет-источников с целью выполнения индивидуального задания, а также подготовки собственного выступления по обсуждаемым вопросам.

5. Ознакомление с кейсом по применению антикризисной программы в условиях возникновения нештатной ситуации в компании «ВкусВилл», описанным в книге Щепина Е.В. «ВкусВилл. Как совершить революцию в ритейле, делая всё не так».

6. Подготовку к зачету по дисциплине, которая включает в себя просмотр всего материала учебника «PR: теория и практика» под ред. М.А. Лукашенко.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при

подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. PR: цели, решаемые задачи и современные средства коммуникации (возможности интернет-PR)</i>	Общественные организации PR в России и мире. Кодексы профессионального поведения и этики.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге.
<i>Тема 2. Основные этапы PR-деятельности</i>	Технология подготовки и проведения PR-кампании – система RACE.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационным практикумам. Выполнение заданий ситуационных практикумов по теме с использованием изученного материала.	Участие в ситуационном практикуме.
<i>Тема 3. Формирование и развитие связей со СМИ: подготовка пресс-релиза и проведение пресс-конференций</i>	«Четвертая власть» и ее роль в развитии предпринимательства. Информационные материалы для СМИ.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге.
<i>Тема 4. PR-технологии: создание имиджа компании</i>	Визуальный образ предприятия. «Друзья» и «враги» предприятия.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге.
<i>Тема 5. PR-технологии: «черный» PR и управление слухами</i>	Безадресная дезинформация. Приемы манипулирования информацией. Методы манипулятивного воздействия.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге.
<i>Тема 6. Внутрифирменный PR и корпоративная культура</i>	Задачи внутрифирменного PR и управление внутренними PR-коммуникациями. Роль	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга	Участие в тренинге.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
	PR в формировании корпоративной культуры.	по теме с использованием изученного материала.	
Тема 7. Антикризисный PR	Коммуникационные проблемы предприятия. Issue менеджмент и crisis менеджмент. Этапы управления коммуникационными проблемами.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге.

6. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Терёшина, Н. В. Эффективность рекламной и PR деятельности : учебное пособие для студентов бакалавриата и магистратуры по направлениям «Реклама и связи с общественностью», «Менеджмент», «Торговое дело», «Экономика» : [16+] / Н. В. Терёшина ; Российский университет транспорта, Институт экономики и финансов, Кафедра «Экономика и управление на транспорте». – Москва : Российский университет транспорта (РУТ (МИИТ)), 2021. – 63 с. : ил., таб. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/>

Дополнительная литература:

1. Милюкова, А. Г. Теория и практика связей с общественностью и рекламы (внутрикорпоративный PR) : учебное пособие / А. Г. Милюкова ; Алтайский государственный университет. – Барнаул : Алтайский государственный университет, 2020. – 196 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Международный пресс-клуб. PR-библиотека.	www.pr-club.com
2.	Российская Ассоциация по связям с общественностью.	www.raso.ru
3.	Ассоциация Коммуникационных Агентств России	www.akarussia.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тренинг	9-10 – участник тренинга проявил высокую активность в подготовке задания, аргументировано и обосновано изложил позицию по обсуждаемому вопросу в соответствии с исполняемой ролью. Убедительно и наглядно представил данную позицию в разыгрываемых ситуациях, согласно условиям задания. Ответил полно и аргументировано на все вопросы преподавателя и представителей других команд. Активно участвовал в дискуссии. 6-8 - участник тренинга проявил умеренную активность при подготовке, вполне убедительно представил заданную позицию в разыгрываемых ситуациях, правильно определив основные характеристики исполняемой роли. Недостаточно полно аргументировал излагаемую позицию. Ответил на все вопросы преподавателя и представителей других команд, активно участвовал в последующей дискуссии. 3-5 - участник тренинга пассивно и формально готовился к выполнению задания, не слишком убедительно представил заданную преподавателем позицию, недостаточно ее аргументировал. Не смог корректно и полно ответить на вопросы преподавателя и представителей других команд. В дискуссии принимал пассивное участие. 1-2 – участник пассивно готовился к заданию, не исполнял конкретную роль в предлагаемой игре, но активно участвовал в дискуссии, активно задавал вопросы игрокам других команд, дополнял ответы представителей своей команды. 0 баллов – участник не готовился к выполнению задания, не принимал участия в игре, не исполнял роль, не принимал участия в дискуссии, не отвечал на вопросы и не дополнял ответы своих коллег.
2	Ситуационный практикум	10-9 – активное участие в обсуждении, анализе проблемной ситуации в малой группе, выработке коллективного решения. Активное обсуждение 2 и более выступлений, высказывание аргументированных и обоснованных точек зрения; 8-5– участие в обсуждении, анализе проблемной ситуации в малой группе, выработке коллективного решения. Активное обсуждение 1-2 и более выступлений, ответы в основном логичны, но недостаточная аргументация; 4-1 – пассивное участие в работе малой группы и выработке коллективного решения, обсуждение 1 выступления, аргументация слабая.

***Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках
текущего контроля успеваемости***

Типовые задания к тренингам

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 выступлениям обеих команд.

По окончании 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 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 окончании 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 к ситуационному практикуму

Ситуационный практикум № 1.

Разработка PR-кампании:

Представьте себе, что вы – менеджер PR -отдела фитнес-клуба. Клуб существует на рынке 3 года, из которых 2,5 года показывал стабильные финансовые результаты. Однако в последнее время наблюдается постепенное снижение объема продаж.

Задача: выбрать оптимальный вариант проведения исследования с целью определения причины проблемы.

• На основании результатов исследования, проведенного вами на предыдущем этапе, руководством фитнес-клуба поставлена цель повышения объема продаж. Задачи: SMARTизировать цель; выделить целевые аудитории; наметить PR -стратегию.

• В рамках намеченной PR -стратегии составьте план PR -кампании. Для этого определите: ключевые сообщения – обращения к целевой аудитории; PR -мероприятия; каналы коммуникации.

• Подготовьте план оценки PR -кампании.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70-89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50-69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Когда возникает необходимость PR-деятельности в организации?
2. Какова роль PR-коммуникаций в развитии предпринимательства в России современных условиях?
3. Какое место занимает PR в системе маркетинга?
4. Каковы цели и задачи PR-коммуникаций? Есть ли специфика PR-коммуникаций в предпринимательстве?
5. Какие группы общественности выделяются в PR? С кем желательно или необходимо взаимодействовать предпринимателю для достижения своих бизнес-целей?
6. Какие общественные организации PR в России и мире вы знаете? Для чего они нужны?
7. Что такое кодексы профессионального поведения и этики, кем они разрабатываются и для чего?
8. Как может помочь инструментарий интернет-PR для продвижения предприятия?
9. Что такое система RACE?
10. Зачем нужны исследования в PR? Какие виды исследований Вы знаете?
11. Каким образом разрабатывается план PR-деятельности?
12. Что такое PR-акции?
13. Что такое специальные события? Как и с какой целью они готовятся?
14. Для чего нужна оценка PR-программы? Какие уровни оценки PR-программы существуют? Что именно оценивается на каждом уровне?
15. Что такое брифинг и пресс-конференция?
16. Что такое пресс-релиз? Какие требования предъявляются к пресс-релизу?
17. В чем суть имиджа предприятия и как он влияет на управление его деятельностью?
18. Каким образом используется метод создания специальных событий при проведении PR-кампаний?
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.

- а) определение средств коммуникаций;
- б) разработка обращений;
- с) 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 публичных релейшнз. 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 публицити.

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.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Отраслевые особенности предпринимательства»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: *Предпринимательство*

Квалификация выпускника: Бакалавр

Форма обучения: очно-заочная

Москва 2025

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	11
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	13

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Отраслевые особенности предпринимательства» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата.

Настоящая дисциплина включена в учебные планы Блока 1 по программам подготовки бакалавров по направлению *38.03.02 Менеджмент* в часть, формируемую участниками образовательных отношений.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 8 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Формирование экономических знаний в предпринимательской деятельности с уклоном отраслевого назначения.

Задачи изучения дисциплины:

- изучение теоретических и методологических основ предпринимательства в отрасли;
- приобретение системного представления о предпринимательстве как науке;
- получение целостного представления о методах и инструментах ведения дела;
- освоение студентами приёмов и методов принятия, обоснования и реализации управленческих решений в сфере предпринимательства и особенностей отрасли;
- изучение специфики предпринимательства в российских условиях

ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование
следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	ПК-1	ПК-1.1 Знает теории и модели управления организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями.	учитывать отраслевые аспекты предпринимательской деятельности	умением идентифицировать признаки и виды предпринимательской деятельности	самостоятельно идентифицировать особенности отраслевого ведения предпринимательской деятельности	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочно форма											
Тема 1. Виды предпринимательской деятельности: отраслевой аспект	2	1		1						20	Реферат / 20 Отчет по ситуационному практикуму / 20
Тема 2. Оценка финансового состояния и пути достижения финансовой устойчивости предприятий с учетом отраслевого и регионального аспекта предпринимательства	1	1								22	Реферат /20 Эссе/20
Тема 3. Региональные и отраслевые аспекты налогообложения	1			1						22	Отчет по ситуационному практикуму / 20
Всего:	4	2		2						64	100
Контроль, час										Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. «Виды предпринимательской деятельности: отраслевой аспект»

Производственное предпринимательство Коммерческое предпринимательство Финансовое предпринимательство Консультативное предпринимательство Инновационное предпринимательство Посредническая деятельность Биржевое предпринимательство Предпринимательство в финансовой сфере Сервисное предпринимательство

Тема 2. «Оценка финансового состояния и пути достижения финансовой устойчивости предприятий с учетом отраслевого и регионального аспекта предпринимательства»

Оценка финансового состояния предприятий различных отраслей и выявление направлений достижения финансовой устойчивости Платежеспособность, финансовая устойчивость, кредитоспособность предприятий, выпускающих различные товары и услуги Оценка потенциального банкротства

Тема 3. «Региональные и отраслевые аспекты налогообложения»

Налоговые системы РФ. Федеральные, республиканские и муниципальные налоги Налогообложение прибыли, имущества предприятий, налог на добавленную стоимость, акцизы Отраслевой и региональный аспекты формирования налогов

5. 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 по организации учебной деятельности на лекционных занятиях

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций обучающемуся рекомендуется вести конспект, что позволит ему впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Целесообразно записывать не только выводы, которые делает преподаватель в ходе лекции, но и информацию, отраженную на слайдах. Эта информация отражает основные положения темы, раскрывая базисные дидактические единицы, при этом формулируется кратко и лаконично. Для увеличения скорости записи конспекта рекомендуется вводить сокращения основных для изучаемой дисциплины, часто встречающихся терминов.

В конце лекции (а иногда и по ее ходу) обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции, для уточнения собственного понимания транслируемой информации.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары проводятся в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Порядок организации собственной активности на семинаре:

1) на первом аудиторном занятии обучаемый выбирает темы докладов, которые обязуется подготовить к семинарам по соответствующим темам в ходе самостоятельной работы с рекомендованной литературой;

2) во время семинара обучаемый презентует подготовленный доклад, по завершении которого другие участники семинара могут задать вам уточняющие вопросы и вопросы на понимание;

3) даже если Вы не выступаете с докладом, обязательным условием участия в семинаре является не только конспектирование ключевой информации доклада, но и активное участие в дискуссии после его завершения;

4) в конце занятия преподаватель оглашает набранные вами рейтинговые баллы текущего контроля успеваемости.

В ходе подготовки и участия в семинарском занятии формируются и

развиваются общекультурные компетенции будущего психолога.

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 обучающихся.

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.

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.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля

Тема 1. Виды предприниматель ской деятельности: отраслевой аспект	Общие условия и принципы создания своего дела. Бизнес планирование в деятельности предпринимателей. Регистрация индивидуальных предпринимателей.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Доклад Отчет по ситуационном у практикуму
Тема 2. Оценка финансового состояния и пути достижения финансовой устойчивости предприятий с учетом отраслевого и регионального аспекта предприниматель ства	Определение целевых рынков и их размеров при разработке бизнес плана. Определение и учёт ключевых покупателей при разработке бизнес плана. Составление конкурентной матрицы при рассмотрении конкурентной среды	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка эссе	Доклад Эссе
Тема 3. Региональные и отраслевые аспекты налогообложения	Наиболее распространённые модели распределения. Показатели успеха, представленные в бизнес плане. Раздел «Команда и компания» в бизнес плане. Финансовый план, его разделы.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Доклад Отчет по ситуационном у практикуму

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Кравченко, Ю. А. Предпринимательство : учебное пособие / Ю. А. Кравченко. — Донецк : ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2024. — 158 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/427571>

Дополнительная литература:

1. Немов, Р. С. Психология : учебник : в 3 книгах : [16+] / Р. С. Немов. — Москва : Владос, 2023. — Книга 1. Общие основы психологии. — 689 с. : табл., схем. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=701700>

2. Фролов, А. Л. Цифровое предпринимательство : учебное пособие / А. Л. Фролов, А. С. Вихрова. — Москва : РТУ МИРЭА, 2024. — 97 с. — ISBN 978-5-7339-2244-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/421184>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины

Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
Справочно-правовая система «Гарант»	http://www.garant.ru
Мониторинг экономических показателей	http://www.budgetrf.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ОАНО ВО «МосТех».

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)

- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
 - Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
 - GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
 - Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)
- электронно-библиотечная система:**
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
 - Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>
- современные профессиональные базы данных:**
- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.
- информационные справочные системы:**
- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
 - Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ/оценочное средство	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Реферат	20-8 – работа сдана в указанные сроки, обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, раскрыта тема реферата, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению; 7-5 – основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы; 4-3 – основные требования к реферату выполнены, но при этом допущены недочеты, например: имеются

		неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, объем реферата выдержан более чем на 50%, имеются упущения в оформлении. 2 - тема не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы, допущены грубейшие ошибки в оформлении работы;
3.	Эссе	20-5 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет; 4-3 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; 2 – тема раскрыта не в полном объеме, замечаний по оформлению нет; 1 – тема раскрыта только частично, нарушены правила по оформлению; 0 – эссе не сделано
4.	Ситуационный практикум	20-5 – работа и отчет выполнены в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы: требуемая информация, вводные условия кейса, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 4 – работа и отчет выполнены в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы: требуемая информация, вводные условия кейса, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 3 – работа и отчет выполнены в срок, в основном самостоятельно, правильно поняты и использованы: требуемая информация, вводные условия кейса, имеются ошибки в расчетах, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 2-1 – обучающийся подготовил работу и отчет несамостоятельно или не завершил в срок, имеются ошибки в расчетах, выводы и ответы на вопросы отсутствуют. 0 – практикум и отчет не выполнены.

Типовые задания к ситуационному практикуму

Типовые задания к теме 1. «Оценка финансового состояния и пути достижения финансовой устойчивости предприятий с учетом отраслевого и регионального аспекта предпринимательства»

Форма проведения: обсуждение вопросов, тематическая дискуссия на тему: «Роль предпринимательства в современной российской экономике и общественной жизни», выполнение тестового задания.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Роль предпринимательства в современной российской экономике и общественной жизни.
- Сущность предпринимательства.

- Принципы ведения хозяйства.
- Факторы, определяющие размер предприятия.
- Субъекты предпринимательства: юридические лица – коммерческие организации, предприниматель без образования юридического лица (ИП).
- Организационно – правовые формы коммерческих организаций и их характеристика.

Типовые задания по теме № 2 «Оценка финансового состояния и пути достижения финансовой устойчивости предприятий с учетом отраслевого и регионального аспекта предпринимательства»

Форма проведения: обсуждение вопросов, тематическая дискуссия на тему: «Капитал организации как источник финансирования финансово – хозяйственной деятельности».

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Сущность финансирования.
- Задачи планирования финансового обеспечения предпринимательской деятельности.
- Расчет потребности в капитале.
- Источники формирования капитала: собственное финансирование (самофинансирование), заемное финансирование, смешанное финансирование.

Типовые задания по теме № 3 «Региональные и отраслевые аспекты налогообложения»

Форма проведения: обсуждение вопросов, тематическая дискуссия на тему: «Налоговая нагрузка организации и расчет ее уровня».

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Налоги, уплачиваемые предприятиями – общие и отраслевые.
- Налоги, включаемые в состав прочих расходов и отражаемые в себестоимости продукции.
- Налог на прибыль организаций.
- Специальные налоговые режимы субъектов малых предприятий и ИП

Примерные темы эссе:

1. Разнообразие взглядов на предпринимательство
2. Древнерусские законы о предпринимательстве
3. Законодательство Российского государства доимперского периода (1462-1696) о предпринимательстве
4. Предпринимательство в истории объединения России (на примере конкретного региона, либо конкретной отрасли)
5. Формы предпринимательства в России в имперское время (1696-1801)
6. Имперская индустриализация (на примере конкретного региона или конкретной отрасли)
7. Возрождение предпринимательства с 1988 г. (в том числе на примере

конкретного региона)

8. Место малого и среднего предпринимательства в экономике (на примере отдельных регионов, отраслей, взаимодействия с крупным бизнесом)

9. Особенности правового положения и хозяйственной деятельности обществ с ограниченной ответственностью

10. Разнообразие теории прав собственности, особенности правомочий собственности

11. Сравнительная характеристика ИП и ООО 12. Основания необходимости налогов

13. Налоговые системы стран мира (на примере отдельных стран или конкретных налогов)

14. Формы поддержки предпринимательства (на примере конкретного региона)

15. Специальные налоговые режимы в России

16. Особенности создания некоммерческих организаций

17. Правовой статус интеллектуальной собственности (на иностранных примерах)

18. Торговая марка как нематериальный актив (на примере конкретного бизнеса)

19. Ресурсно-ориентированный подход к планированию бизнеса

20. Методы прогнозирования сбыта для целей бизнес-планирования (на примере конкретной отрасли или предприятия).

Примерные темы рефератов:

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

1. Малый и средний бизнес в России – экономическая и социальная роль.
2. Особенности госрегулирования и налогообложения МСП.
3. Пути совершенствования условий налогообложения для субъектов малого и среднего предпринимательства.
4. Основные риски при ведении малого бизнеса.
5. Процесс организации работы предприятия.
6. Кредитование малого бизнеса – проблемы и перспективы.
7. Малый бизнес в развитии промышленности и технологий.
8. Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах России.
9. Динамика роста малых предприятий по отраслям
10. Основные принципы и формы поддержки МСП в странах Юго-Восточной Азии.
11. Регулирование деятельности малого бизнеса в США.
12. Особенности программ Администрации малого бизнеса США.
13. Особенности государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Европейском Союзе.
14. Малое и среднее предпринимательство в условиях ВТО.
15. Роль отраслевых ассоциаций и бизнес-объединений в создании благоприятной среды для малого и среднего бизнеса в России.
16. GR в современной России: особенности продвижения интересов малого и среднего бизнеса.
17. Бизнес планирование. Управление проектами.
18. Формы ведения бизнеса (франшиза).

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

№	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между	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.

№	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	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 задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задание 1 типа

1) Впервые стал рассматривать организаторскую деятельность в качестве фактора производства и дал ему современное его название – предпринимательство:

- а) Адам Смит
- б) Иоганн фон Тюнен
- в) Йозеф Шумпетер
- г) Ричард Кантильон

2) Главной целью предпринимательской деятельности является:

а) производство нового продукта в условиях риска для удовлетворения спроса населения

б) получение прибыли, необходимой для расширенного воспроизводства, развития социальной сферы и материального стимулирования работников

в) прогноз потребности в ресурсах (трудовых, материально-технических, финансовых), достаточных для достижения стратегических целей, а также обоснование источников поступления этих ресурсов (собственных и заемных).

3) В современной экономической науке существуют различные концептуальные подходы к определению (концепция – система взглядов) предпринимательства:

- а) позитивная, негативная, нейтральная
- б) оптимистическая, пессимистическая, реалистическая
- в) позитивная, критическая, прагматическая

4) Форма предпринимательства – это система норм, определяющая внутренние отношения между партнерами по предприятию, а также отношения данного предприятия с другими предприятиями и государственными органами:

- а) верно
- б) неверно

5) Организационно оформленный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг, способствующий повышению мобильности капитала и выявлению реальной стоимости активов:

- а) финансовый рынок
- б) фондовая биржа
- в) рынок капитала

6) Коммерческое предпринимательство обеспечивает рентабельность предприятия в размере:

- а) 10-12%
- б) 20-30%
- в) 30-50%

7) Под предпринимательской средой следует понимать сложившуюся в стране благоприятную социально-экономическую, политическую, гражданско-правовую ситуацию, обеспечивающую экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью,

направленную на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики:

- а) верно
- б) неверно

8) Способность товаров более полно удовлетворять запросы покупателей в сравнении с аналогичными товарами конкурентов на рынке:

- а) качество
- б) конкуренция
- в) конкурентоспособность

9) Принято различать две основные формы конкуренции:

- а) ценовую и неценовую
- б) совершенную и несовершенную
- в) внутриотраслевую и межотраслевую

10) Что из нижеперечисленного не является характерными признаками предпринимательства:

- а) стандартная и унифицированная деятельность
- б) рискованная и законная деятельность
- в) самостоятельная и инициативная деятельность
- г) мотивированная и систематическая деятельность

Задания 2-го типа

1) Предприятие производит 500 единиц продукции. Средние переменные издержки составляют 25 руб./шт. Средние постоянные издержки – 15 руб./шт. Определить общие издержки. ...

2) Предприятие производит 300 единиц продукции. Средние переменные издержки – 80 руб./шт., средние постоянные – 50 руб./шт. Прибыль составила 51000 руб. Определить, по какой цене была реализована продукция?

3) Предприятие производит 2 вида продукции. Объем производства продукции первого вида составил 1000 единиц, а второго – в 1,5 раза больше. Цена продукции первого вида – 250 руб./шт., а второго вида – на 50 руб. меньше. Определить суммарную выручку от реализации продукции. ...

4) Предприятие производит 500 единиц продукции. Средние переменные издержки составляют 90 руб./шт. Средние постоянные издержки – 50 руб./шт. Цена продукции составляет 200 руб./шт. Определить прибыль предприятия.

5) Предприятие производит 1000 единиц продукции. Себестоимость продукции – 300 руб./шт. Цена продукции составляет 500 руб./шт. Определить, как изменится прибыль предприятия, если снизить объем производства на 20% и увеличить цену реализации на 10%

Задания 3-го типа

1. Имеются два варианта вложения капитала. В первом варианте из 100 случаев в 55 был получен доход 100 тыс. р, в 45 случаях – 80 тыс. р. Во втором варианте из 160 случаев в 10 был получен доход 300 тыс. р., в 80

случаях – 110 тыс. р., в 70 случаях - 20 тыс. р. Необходимо выбрать наиболее доходный вариант вложения капитала.

2. Вы располагаете определенным капиталом и рассматриваете альтернативные возможности вложения его либо в производство кинофильма, либо в торговлю. Вероятность успеха вложения капитала в кинофильм – 0,2, то же в торговлю – 0,7. Вероятность неуспеха вложения капитала в кинофильм – 0,8, то же в торговлю – 0,3. В случае успеха кинофильм дает 90 % прибыли, торговля – 30 %. В случае неуспеха кинофильм дает 10 %, торговля – 20 %. Куда выгоднее вложить капитал?

3. На территории предприятия произошла авария водопровода. Общая длина трубопровода - 150 м, в том числе 50 м трубы приходятся на труднодоступные места. Каков риск того, что ремонт придется производить на труднодоступном участке?

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Управление поведением потребителей»**

**Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очно-заочная**

Москва 2025

СОДЕРЖАНИЕ

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	6
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	7
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	10
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ КАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	13
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	25
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	27

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Управление поведением потребителей» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.02.03 Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

Изучение дисциплины «Управление поведением потребителей» ориентировано на получение обучающимися знаний об общих закономерностях потребительского поведения, факторах, влияющих на процесс принятия решений о покупке; маркетинговых инструментах воздействия на покупательское поведение с целью. Управления поведением потребителей.

Изучение дисциплины построено с учётом специфики деятельности предпринимателя, в которой знания об особенностях покупательского поведения применяются для управления поведением потребителей с целью повышения результатов предпринимательской деятельности. Будущий предприниматель должен знать основы поведения потребителей, учитывать факторы, влияющие на покупательское поведение, понимать основные этапы принятия решения о покупке; уметь оказывать воздействие на потребительское поведение, используя факторы нейромаркетинга; уметь управлять поведением потребителей в сети Интернет.

При изучении курса будут рассмотрены:

- особенности проведения исследований потребителей и прогнозирования покупательского спроса;
- основы управления процессом принятия решения о покупке с учетом факторов, влияющих на поведение потребителей;
- принципы применения элементов маркетинга-микс в управлении поведением потребителей;
- особенности управления потребительским поведением в сети Интернет;
- способы оценки удовлетворенности клиентов и защиты бизнеса от потребительского экстремизма.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02. Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 как дисциплина по выбору.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Управление поведением потребителей» является формирование необходимого пакета

компетенций, предусмотренных федеральным государственным стандартом.

В процессе освоения дисциплины студенты овладеют современными инструментами, способами и методами управления покупательским поведением в предпринимательской деятельности; узнают об особенностях принятия решения о покупке и факторах, влияющих на процесс покупки; познакомятся с маркетинговыми инструментами для управления поведением потребителей; узнают о способах привлечения покупателей и особенностях покупательского поведения в сети Интернет.

Задачи изучения дисциплины

В соответствие с перечисленными компетенциями в рамках данного курса перед студентами ставятся следующие задачи:

Знать:

- процесс принятия потребителями решения о покупке;
- особенности индивидуального восприятия, индивидуального искажения и индивидуального запоминания информации;
- процесс принятия потребителями решения о покупке в сети Интернет;
- особенности работы с недобросовестными потребителями;
- качественные характеристики и сегментирование основных групп потенциальных потребителей;
- основные подходы к пониманию природы человеческих взаимоотношений в условиях реализации бизнес-процессов.

Уметь:

- выявлять наличие и объем неудовлетворенного платежеспособного спроса;
- выстраивать модель потребительского поведения при принятии решения о покупке товара в собственном бизнесе;
- разрабатывать приемы психологического воздействия на потребителей собственного бизнеса применять способы, методы и техники оказания влияния на потребителей, чтобы стимулировать их к покупке;
- оценивать удовлетворенность клиентов и проводить анализ клиентской базы для разработки вариантов по управлению собственным бизнесом;
- работать с жалобами клиентов;
- выявлять значимые для различных групп потенциальных потребителей критериев привлекательности товара/услуги и их оптимальные характеристики.

Иметь практический опыт:

- принятия управленческих решений на основе референций;
- применения приемов воздействия комплекса маркетинга на потребителей для увеличения продаж в собственном бизнесе;

- использования основных методов оценки перспектив вывода на новый сегмент потребителей существующего товара/услуги; при положительной оценке - вынесение рекомендаций по стратегии развития;

- использования приемов воздействия на покупателей в e-commerce;

- выявления способов объективного определения предпочтения потребителей с применением инструментов нейромаркетинга;

- построения модели потребительского поведения при принятии решения о покупке в интернет-магазине.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование
следующих компетенций, предусмотренных образовательной
программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовател. деятельности
			Выпускник должен знать	Выпускник должен уметь	Выпускник должен иметь практический опыт	
Способен управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	ПК-1	ПК-1.1 Знает теории и модели управления организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями.	нормы российского законодательства и практики в области управления поведением потребителей в Российской Федерации; особенности работы с недобросовестными потребителями	оценивать удовлетворенность клиентов и проводить анализ клиентской базы для разработки вариантов по управлению собственным бизнесом; работать с жалобами клиентов при реализации бизнес-проектов	оценки перспектив вывода на новый сегмент потребителей существующего (нового) товара/услуги для достижения конкурентных преимуществ собственного бизнеса	<u>Контактная работа:</u> Практические занятия <u>Самостоят. работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Управление поведением потребителей на основе исследования и прогнозирования покупательского спроса 1.1. Управление поведением потребителей и его роль в управлении собственным бизнесом 1.2. Прогнозирование покупательского спроса и управление системой покупательских предпочтений 1.3. Воздействие на поведение потребителей с использованием мотивов потребительского поведения				1			1			20	Тренинг /8 Ситуационный практикум /10
Тема 2. Управление процессом принятия решения потребителями о покупке. Факторы, влияющие на поведение потребителей 2.1. Моделирование покупательского поведения при принятии решения о покупке 2.2. Воздействие на потребителей с учетом психологических особенностей клиентов							1			20	Тренинг/8 Ситуационный практикум /10

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Тема 3. Воздействие на потребительское поведение посредством элементов маркетинг-микс 3.1. Влияние на покупательское поведение посредством ценообразования 3.2. Воздействие на потребительское поведение посредством упаковки товара 3.3. Воздействие на потребителя в точках продаж 3.4. Стимулирование принятия потребителями решения о покупке				1			1			20	Тренинг /8 Ситуационный практикум /10
Тема 4. Особенности управления потребительским поведением в сети Интернет 4.1. Управление поведением посетителей сайта 4.2. Воздействие на покупательское поведение в Интернет посредством маркетинговых коммуникаций							1			20	Тренинг /8 Ситуационный практикум /10
Тема 5. Оценка удовлетворенности клиентов и защита бизнеса от потребительского экстремизма 5.1. Виды потребительского экстремизма 5.2. Воздействие на потребителей посредством работы с			1				1			20	Тренинг /8 Практикум по решению задач /20

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
жалобами 5.3. Способы и показатели оценки удовлетворенности клиентов											
Всего:			1	2			5			100	100
Контроль, час											Зачет
Объем дисциплины (в академических часах), семестр	108										
Объем дисциплины (в зачетных единицах), семестр	3										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Управление поведением потребителей на основе исследования и прогнозирования покупательского спроса

1.1. Управление поведением потребителей и его роль в управлении собственным бизнесом

Понятие «поведение потребителей», приемы и методы воздействия на потребителей с учетом основополагающих принципов потребительского поведения. Место и роль управления поведением потребителей в управлении собственным бизнесом.

1.2. Прогнозирование покупательского спроса и управление системой покупательских предпочтений

Исследование спроса в управлении системой покупательских предпочтений: оценка объемов и структуры реализованного спроса, определение необходимого объема производства продукции или поставки товаров (или услуг) на рынок. Динамика изменения спроса за последние 3-5 лет. Определение факторов, оказывающих влияние на спрос. Управление потребительским спросом с учетом разработки прогнозов спроса в будущем.

Формы проведения практических занятий:

Ситуационный практикум. Кейс задание по прогнозированию покупательского спроса

Ситуационный практикум «Прогнозирование покупательского спроса и оценка емкости рынка».

1.3. Воздействие на поведение потребителей с использованием мотивов потребительского поведения

Определение факторов, влияющих на принятие решений о выборе и приобретении товаров и услуг. Воздействие на потребителей с учетом факторов, влияющих на принятие решения о покупке.

Формы проведения практических занятий:

Тренинг по применению качественных и количественных методов исследования, включающий деловые игры.

Ситуационный практикум «Исследование потребителей». Изучение намерений потребителя приобрести товар или услугу. Выявление факторов, влияющих на покупательское поведение.

Тема 2. Управление процессом принятия решения потребителями о покупке

2.1. Моделирование покупательского поведения при принятии решения о покупке

Модели процесса принятия решения потребителем, переменные, формирующие и влияющие на процесс принятия решения о покупке, типы процесса принятия решения, диагностика поведения потребителей. Виды покупки: экстенсивная, импульсная, ограниченная, привычная.

Формы проведения практических занятий:

Тренинг «Моделирование покупательского поведения при принятии решения о покупке»

Ситуационный практикум «Процесс принятия решения о покупке».

2.2. Воздействие на потребителей с учетом психологических особенностей клиентов

Приемы воздействия на восприятие и привлечения внимания: психографика, зрение, внимание. Приемы воздействия на обучение и память: модель памяти, кодирование и извлечение информации. Управление воспоминанием и реконструкцией путем создания ассоциаций, модель контекста. Управление процессами обработки информации.

Воздействие на эмоциональные и рациональные решения: эвристики принятия решения, эффект вклада, ассиметрии при сравнении, ментальный подсчет, влияние несущественной информации.

Формы проведения практических занятий:

Тренинг психологического воздействия на потребителей.

Ситуационный практикум «Применение психологических приемов воздействия на потребителей».

Тема 3. Воздействие на потребительское поведение посредством элементов маркетинг-микс

3.1. Влияние на покупательское поведение посредством ценообразования

Применение вербальных методик для повышения субъективной ценности продукта. Воздействие на восприятие цены посредством обоснования цены и исследования ценового порога. Применение методов снижения «боли» покупателей при оплате (методы нейромаркетинга).

Формы проведения практических занятий:

Тренинг по исследованию ценового порога и способах влияния на потребителей посредством цены

3.2. Воздействие на потребительское поведение посредством упаковки товара

Влияние на потребителей посредством узнавания бренда и размещения контекстуальных подсказок, повышения ценностного внимания, периферийного восприятия, создания убедительных интерфейсов. Корректировка поведения потребителей посредством дизайна и применения методов «подталкивания» к покупке.

Формы проведения практических занятий:

Тренинг по привлечению внимания потребителей посредством дизайна упаковки

3.3. Воздействие на потребителя в точках продаж

Организация продаж в торговой точке. Особенности выкладки товара с целью повышения продаж. Привлечение клиентов: гибкая

стратегия, увлекательный контент, различные каналы воздействия, упрощение процесса покупки.

Формы проведения практических занятий:

Тренинг по применению мерчандайзинга для воздействия на потребителей.

Ситуационный практикум «Использование приемов нейромаркетинга в собственном бизнесе».

3.4. Стимулирование принятия потребителями решения о покупке

Активация покупательского интереса, тест-драйв, гарантия возврата денег, подарочные карты, бонусные программы, кэшбэк, программы лояльности

Формы проведения практических занятий:

Тренинг по воздействию на покупателей посредством акций и стимулирования сбыта.

Ситуационный практикум «Разработка программ лояльности».

Тема 4. Особенности управления потребительским поведением в сети Интернет

4.1. Управление поведением посетителей сайта

Использование способов привлечения и удержания клиентов на сайте: создание продающего сайта. Воздействие на покупателей с помощью инструментов мерчандайзинга онлайн: оформление карточки, настройка отображения, функция сравнения, консультация, грамотное представление товаров одной категории, стимулирование покупки

Форма проведения практического занятия:

Тренинг «Как сделать посетителя сайта покупателем».

4.2. Воздействие на покупательское поведение в Интернет посредством маркетинговых коммуникаций

Разработка программ удержания клиентов интернет-магазина и стимулирования повторных покупок: анализ воронки продаж, e-mail-рассылка, наполнение контента, проведение опроса, предоставление дополнительного сервиса, применение бонусных программ и геймификации в электронной торговле.

Форма проведения практического занятия:

Ситуационный практикум «Разработка приемов влияния на посетителей интернет-сайта».

Тема 5. Оценка удовлетворенности клиентов и защита бизнеса от потребительского экстремизма

5.1. Виды потребительского экстремизма

Портрет недобросовестного потребителя. Распространенные способы потребительского экстремизма. Методы защиты бизнеса от недобросовестных потребителей

Оценка добросовестности клиента в сети Интернет.

Недобросовестный покупатель: причины и алгоритмы действия. Расчет затрат на сотрудничество с недобросовестными клиентами. Способы выявления недобросовестных клиентов и неблагонадежных покупателей. Принятие решений по недобросовестным клиентам.

Форма проведения практического занятия:

Тренинг по взаимодействию с недобросовестными покупателями.

5.2. Воздействие на потребителей посредством работы с жалобами

Недовольство клиентов: причины и способы выявления. Алгоритм по работе с жалобами: прием и реакция на жалобы, выяснение ситуации и понимание причин недовольства, формирование ответа клиенту, разрешение ситуации, разработка плана корректирующих действий. Налаживание обратной связи.

Форма проведения практического занятия:

Тренинг по работе с жалобами клиентов.

5.3. Способы и показатели оценки удовлетворенности клиентов

Индекс потребительской лояльности. Индекс потребительской удовлетворенности. Индекс усилий клиента. Коэффициент повторной или постоянной покупки. Коэффициент удержания клиентов. Пожизненная ценность клиента. Анализ клиентской базы. Популярные методы оценки качества обслуживания.

Форма проведения практического занятия:

Практикум по решению задач.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как практикум по решению задач, ситуационный практикум, тренинг, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы, навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучающимися 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 выполнения 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 конкретизируются 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 рефлекссию.

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 человеку 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. Нарбатываются 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 соответствии 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 заданиям 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.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
<i>Тема 1. Управление поведением потребителей на основе исследования и прогнозирования покупательского спроса</i>	1. Поведение потребителей в современной концепции торговых услуг. 2. Сущность покупательского поведения.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу Подготовка отчета по практикуму	тренинг Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 2. Управление процессом принятия решения потребителями о покупке. Факторы, влияющие на поведение потребителей</i>	1. Типы покупательского поведения. 2. Групповое влияние на потребителей.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу Подготовка отчета по практикуму	тренинг Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 3. Воздействие на потребительское поведение посредством элементов маркетинг-микс</i>	1. Внутримагазинные факторы покупки 2. Влияние чувственных компонентов на принятие решения покупателем	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу Подготовка отчета по практикуму	тренинг Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 4. Особенности управления потребительским поведением в сети Интернет</i>	1. Особенности построения воронки продаж в Интернет. 2. Этапы процесса потребительского решения в сети Интернет.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу Подготовка отчета по практикуму	тренинг Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 5. Оценка удовлетворенности клиентов и защита бизнеса от потребительского экстремизма</i>	1. Поведение потребителей и/или их объединений, имеющее целью получить определённую выгоду и доход. 2. Злоупотребление покупателями Законом о защите прав потребителей.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу Подготовка отчета по практикуму	тренинг Отчет по практикуму по решению задач

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература

1. Меликян, О. М. Поведение потребителей : учебник / О. М. Меликян. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 280 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112324> . – Библиогр.:

с. 237-239. – ISBN 978-5-394-03521-0. – Текст : электронный.

Дополнительная литература

1. Дубровин, И. А. Поведение потребителей : учебное пособие / И. А. Дубровин. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 312 с. : ил – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112216> . – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-01475-8. – Текст : электронный

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1	Потребительское поведение, представленное в доступной инфографике и отчетах	https://www.gwi.com/
2	Статистика поведения потребителей в сети, разделенная по странам	https://www.comscore.com/Insights/Blog
3	Анализ поведения потребителей	https://www.kantar.com/inspiration
4	Анализ рынков в регулярных отчетах	https://www.nielsen.com/us/en/insights/report/
5	Система аналитики и наблюдения за социальными медиасервисами и СМИ	https://br-analytics.ru/
6	Контент-площадка и большое хранилище опыта и знаний современного бизнеса. Здесь есть отдельный раздел "Маркетинг", который посвящен продвижению	VC.ru
7	Удобно следить за новостями маркетинга и рекламы в России, а также свежими исследованиями	Sostav.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логинком (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационные практикумы	10-5 – решение найдено, результаты аргументированные, логика решения четкая и ясная, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 4 – решение найдено, но аргументация не четкая ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 3 – решение является не полным, аргументация нечеткая, ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент частично владеет необходимой теоретической базой; 2 – решение является частичным, аргументация неубедительная, рассуждение и изложение результата нелогичны, самостоятельность работы низкая, студент опирается на несоответствующей проблеме теоретические знания. 1 – решение является частичным, аргументация отсутствует, логику рассуждений студент представить не может, самостоятельность работы низкая, студент не владеет теоретической базой, необходимой для решения задачи; 0 – задача не решена.
2	Участие в тренинге	Оценки доклада: «8-5» – активное участие во всех этапах тренинга: деловые игры, мозговой штурм, дискуссия, соблюдение правил участия в тренинге, грамотное использование профессиональной терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем; «4-3» – участие в большинстве этапов проведения тренинга, не принимал участия в одной форме (деловой игре или дискуссии), соблюдение правил участия в тренинге, использование профессиональной терминологии; «2-1» – участие не во всех формах проведения тренинга, пассивное слушание при проведении деловых игр или дискуссии, владение профессиональной терминологией в свободной трактовке, нарушение одного правила проведения тренинга, затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся; «0» – нарушил более одного правила проведения тренинга или не принимал участия в тренинге
3	Практикум по решению задач	Отчет по практикуму 8-20 – задачи решены верно, представлены в срок, представлена полная визуальная презентация. 5-7– задачи решены верно в срок, представлена неполная презентация, имеются ошибки, или решены не все задачи. 1-4- задачи решены в срок и содержит концептуальные ошибки, логика решения задач нарушена, решены не все задачи.

**Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках
текущего контроля успеваемости**

Примерные задания ситуационных практикумов

Форма практического занятия: ситуационный практикум

Кейс-задание 1: «Самая ориентированная на потребителей компания в мире»

В 2005 г. на своей презентации перед финансовыми аналитиками на собрании акционеров компания Amazon.com заявила, что имеет новую миссию — быть самой ориентированной на потребителя компанией в мире.

Под этим понималось, что «все должно начинаться с покупателя, который должен быть нашей отправной точкой». Вследствие этого компания объявила о своих целях, в число которых входили следующие: непрекращающееся совершенствование опыта работы с покупателями за счет расширения ассортимента и увеличения преимуществ, при одновременном снижении цен; демонстрация постоянного прогресса в своей работе; позиционирование, направленное на рост; инновации как базис всего того, что делает компания; сосредоточенность на движении ликвидности в расчете на одну акцию.

Эти цели существенно отличаются от тех, которые преследовала компания в начале своей деятельности, в 1995 г., когда ее простой миссией было стать «крупнейшим книжным магазином в мире».

Истоки Amazon.com

Компания Amazon.com родилась в результате стремления Джефа Безоса (Jeff Bezos) стать предпринимателем. Он начал свои поиски с того, что сосредоточил внимание на Интернете, который в 1990-х гг. увеличивался на 230% в год. Дж. Безос, выпускник Принстонского университета, имевший ученую степень по электротехнике и вычислительной технике, начал не с того, что хотел открыть именно книжный магазин, а с того, что понял, что спрос на такой широкий диапазон книг нельзя удовлетворить с помощью местных книжных магазинов. В 1994 г. он зарегистрировал Amazon.com, а в июле 1995 г. его сайт начал работать.

В неразберихе розничных концепций, которые появляются по всему миру, Джеф Безос создал 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 досаждала 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 брендингом. 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 Street Journal 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 с AOL, 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. Если покупатели не идут к Amazon.com, компания сама направляется к ним, отправляя потребителям электронные сообщения, когда их любимые авторы выпускают новые книги или когда выходят новые издания, заинтересовавшие схожих покупателей. Выход книги про Гарри Поттера в июле 2005 г. сопровождался операцией практически в военном стиле, в ходе которой потребителей убеждали, что 1 млн заказанных заранее экземпляров будет доставлен курьерской службой UPS клиентам Amazon в тот же день, когда книга впервые появится в магазинах.

С самого начала для приобретения и удержания покупателей компания Amazon полагалась на свои способности создавать отношения. Формула Джефа Безоса проста: предложите покупателям надежный список наименований, конкурентоспособные цены и хорошее обслуживание, чтобы занять заметное положение среди интернет-продавцов. Дж. Безос объясняет свою философию: «Для всех нас вопрос состоит в том, приносите ли вы пользу. Интернет — это отличное место для компаний всех типов, которые создают пользу для покупателей, и ужасное место для компаний, которые этого не делают».

Ценообразование и издержки

Из-за возросшей конкуренции Amazon рано начала снижать свои цены. Изначально компания сделала скидку на «Amazon.com 500» (список книг, которые, по мнению компании, станут бестселлерами) на целых 40%, в сравнении с обычной скидкой 10%. Сегодня многие сайты предлагают новые и подержанные книги по ценам ниже, чем у Amazon, что заставило компанию свести рекламное ценообразование к бесплатной доставке определенного количества книг или неограниченной бесплатной доставке товаров покупателям, которые подписались на услугу AmazonPrime™.

Электронная конкуренция

Amazon сталкивается с огромной конкуренцией в Интернете, а также с самыми низкими ценами на бестселлеры у таких компаний, как Costco, Sam's Club и Wal-Mart. В Канаде компания Indigo Books and Music, которая недавно объединилась с крупнейшим розничным брендом в Канаде — Chapters, создает жесткую конкуренцию как в магазинах, так и в Интернете. Walmart.com также продает книги на своем сайте, а полученные заказы выполняют их партнеры по ценам, которые обычно ниже, чем у Amazon.com. Barnes and Nobel конкурируют не только через свой сайт barnesandnoble.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 48-72 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 Reprod 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 Ridder AT&T во Флориде — Viewtron — включал в себя возможность управлять тележками в местных магазинах с телевизора из дома по принципу Распа и Ms. Распа, 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 AOL. Основным предназначением службы Prodigy, основанной и финансируемой 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 уровнем 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 Катольт Инвардсен, менеджер по связям с общественностью из Дании: «Я очень часто летаю самолетами SAS.

Обычно полет оставляет лучшие впечатления, чем при контакте с другими авиакомпаниями. Однако с некоторых пор я уже несколько раз замечал, что авиакомпания не приносит извинений за задержки рейсов. А остальные преимущества, как то: удобные залы ожидания, обслуживание на борту и т. д. у всех европейских авиакомпаний одни и те же. Раньше, садясь в самолет SAS, я чувствовал себя почти как дома. Этого чувства больше нет».

Вопросы для обсуждения:

1 В целях повышения прибыльности SAS была вынуждена сократить свыше 1 тыс. рабочих мест. Как это может отразиться на идеальном, желаемом, прогнозируемом и адекватном уровнях сервиса? Может ли компания скорректировать зоны толерантности своих пассажиров, чтобы сгладить негативные эффекты сокращения персонала?

2 Назовите априорные ожидания людей, намеревающихся забронировать билет на самолет. Какие факторы влияют на принятие их решений? Какие из них и как может изменить SAS, чтобы привлечь больше пассажиров?

Кейс-задание 2: «Спрос на фоне стресса»

Мировой финансовый кризис 2008 - 2009 гг.

Потребительский бум в России явно спадает, но коллапса в торговле, который предрекали в начале кризиса, пока так и не случилось. оборот розницы падает незначительно, а в дискаунтерах даже растет: предпочтения смещаются в сторону дешевых марок. на дорогие товары, полагают эксперты, спрос тоже не умер, а затаился в ожидании доступных кредитов.

Потребитель скорее жив

Первый в Москве магазин шведской одежной марки Hermes & Mauritz (H&M) открылся в марте, и покупателей в нем столько, что будто нет на дворе никакого кризиса. А их, может, потому и много, что кризис. «Интересная вещь: если раньше в России появлялась новая марка, ее цены были на 30% выше, чем в Европе, - отмечает Ануш Гаспарян, коммерческий директор компании Fashion Consulting Group, - Сейчас эта разница начинает сглаживаться: одежду H&M сразу начали продавать по таким же ценам, как в Европе».

Кризис оздоровит не только покупателей, но и продавцов», — уверен Михаил Дымшиц, гендиректор консалтинговой компании «Дымшиц и партнеры». И тут же оговаривается: это будет в том случае, если государство не станет с помощью бюджетных денег решать проблемы конкретных секторов. Как тут не вспомнить про отечественный автопром.

Скептически на проблему оздоровления психологии потребителей смотрит Алевтина Гулюгина, заместитель руководителя научного центра проблем доходов и потребительских бюджетов

населения Всероссийского центра уровня жизни: «На изменение спроса влияют снижение уровня доходов, неуверенность в завтрашнем дне, а также нестабильное положение многих работодателей, которые в любой момент могут сократить сотрудников или их зарплаты».

Безусловно, есть люди, которые из-за кризиса попали в очень тяжелую ситуацию, но пока эта проблема не стала национальной», — парирует Михаил Дымшиц. Возможно — пока.

В 2002 году людей, живущих за чертой бедности, было 25% от всего населения. В 2008-м их число впервые за пятилетку перестало сокращаться: как и в 2007-м, согласно опубликованным в феврале данным Минэкономразвития, их было чуть больше 13%. Доход каждого из почти 19 млн. человек не превысил 4,6 тыс. руб. в месяц. В 2009 году, предрекают эксперты, число бедных может вырасти впервые за последние годы. А социальные проблемы, как сейчас все уже понимают, конвертируются в экономические. Премьер Путин приоритетом антикризисных мер назвал «возрождение деловой активности и внутреннего спроса, который бы стал основой восстановления национальной экономики».

Главный показатель спроса — оборот розничной торговли — путающего падения вроде бы не демонстрирует. В первом квартале 2009 года этот оборот составил 3,3 трлн. руб., что всего на 1,1% меньше показателя, достигнутого за аналогичный период 2008 года, говорится в сообщении Росстата. В прошлые годы правда, внушительными темпами рос, а вот в марте 2009 года упал на 4% к уровню марта прошлого года. В структуре оборота половина пришлась на непродовольственные товары, другая — на продукты питания. Раньше соотношение было 55% и 45%. Катастрофы не случилось, но бум закончился: люди опять стали больше тратить на еду.

Спад мирового уровня

Нельзя сказать, что наши граждане стали экономить сильнее всех в мире. Поданным исследования Win Crisis Index, проводившегося в 25 странах компанией World wide Independent Network (в России и СНГ ее интересы представляет исследовательский холдинг «Ромир»), в России в разной степени просели все области потребления — от мобильной связи до продуктов питания.

Исследователи охарактеризовали ситуацию на российском потребительском рынке термином «ослабляющая экономия»: «Население оценивает перспективы государства на выход из кризиса выше среднего, но при этом сократило свои личные расходы значительно, чем жители многих других стран — участников опроса». Так же настроены граждане Индии. Оптимистичнее смотрят в будущее и меньше сокращают свои траты в Китае. Бразилии, Кувейте, Ливане, Катаре, Саудовской Аравии и ОАЭ. Наиболее сильно кризис сказался на психологии потребителей из Аргентины, Австралии, Франции, Исландии, Италии, Японии, Мексики, Испании,

Великобритании и США: «Экономические перспективы своих стран они оценивают ниже среднего, их личные расходы уже серьезно сократились».

Россияне при существенном спаде продаж в областях, которые тесно связаны с потребительским кредитованием, не стали покупать существенно меньше товаров, за которые они обычно платят живыми деньгами.

«Ниже всего спрос упал там, где высока стоимость единичной покупки: на рынке недвижимости сделки практически прекратились, более чем в половину 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 уже 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, переключались 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, NorecaSelect (продовольственные и непродовольственные товары для ресторанного и гостиничного бизнеса) и Rioba (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 и Jeep 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 *Livejournal*[HYPERLINK "http://livejournal.com/"](http://livejournal.com/).[HYPERLINK "http://livejournal.com/"](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 буквально на все, так как зарплату урезали практически вдвое.

kostyai Я начал экономить на транспорте — снимая квартиру в Подмоскowie, на которую уходит почти половина довольно мелкой, да еще и снизившейся зарплаты, езжу зайцем на электричках, как и примерно половина пассажиров, экономя 120 руб. за поездку в одну сторону. Но по-прежнему не могу отказаться от вкусной еды и более или менее нормальной одежды (хотя бы раз в месяц езжу в «Мегу» что-нибудь купить), а также не могу отказаться от «Макдака» (хожу регулярно, хоть и знаю, что отстой) и от ежемесячных поездок домой к родным за 1000 км (\$100 за туда-обратно).

rr.itruschka В нашей семье денег стало меньше еще до кризиса — все вложили в ремонт, пришлось взять кредит. Такая ситуация привела к вынужденной экономии. Первое, от чего получилось отказаться, это от покупки одежды/обуви. Затем стала обращать внимание на то, что на продуктах экономить совсем нетрудно. Приобрели скидочную карту в

магазине, который расположен рядом с домом, бытовые товары (стиральные порошки и т. п.) стали покупать в магазинах экономкласса. В общем, экономить можно на всем, если это действительно необходимо. Но! Начать экономить в один миг можно только одним способом — совсем ничего не приобретать и не тратить.

Вопросы для обсуждения:

1. Назовите два основных показателя, характеризующих потребительский спрос.
2. Какой процент населения России относился к сегменту
3. «беднота» в 2008 гг.? На основе дополнительной статистической информации, укажите, какой процент населения относится к данному сегменту сегодня? Каким уровнем дохода располагают такие потребители?
4. Как выглядит потребление россиян в период кризиса 2008-2009 гг. в сравнении с потреблением жителей других стран?
5. Каких товарных категорий, категорий услуг экономия коснулась в большей степени? Каких в меньшей? Проведите параллель с потреблением во время текущего экономического кризиса.
6. Какие ценовые сегменты рынка ощутили влияние прошлого кризиса в большей степени? Как складывается ситуация сегодня?
7. Какие изменения наблюдаются в предпочтениях потребителей относительно мест покупки?
8. На основе обобщения информации кейса и собственных наблюдений, укажите, как адаптируются ритейлеры к условиям кризиса и изменениям в поведении потребителей?
9. Поясните, как вы понимаете выражение «разумный отказ от излишеств»? Насколько Вы согласны с утверждениями о «чрезмерном потребительском раже» россиян?

Кейс-задание 3: «Психотипы потребителей и позиционирование бренда»

Традиционный подход описания потребителей с использованием социально-демографических характеристик для практической работы по созданию бренда и рекламы недостаточен. Невозможно в рекламе бесконечно обыгрывать ситуации потребления, даже если это делается с юмором.

Чтобы создать сильную основу для дифференциации, нужны новые инструменты. Данная публикация познакомит вас с оригинальным подходом, разработанным российскими специалистами фирмы COMCON-SPb. Этот подход в последние годы успешно используется в практике брендинга.

Новая типология потребителей

В практике маркетинговых исследований принято сегментировать потребителей. Одним из наиболее эффективных критериев сегментирования является психографика, отражающая зависимость

потребительского поведения от психологического типа.

Классификация потребителей по психотипам базируется на основных жизненных ценностях представителей целевой группы, стиле жизни и стиле потребления. Такой подход дает возможность проводить последовательный брендинг, а именно: создавать бренды, рекламу, форматы изданий, магазинов, радиостанций, телеканалов и т. п., имидж которых четко попадает в ментальность тех или иных потребителей.

История подхода начинается с 1999 года, с исследования, посвященного среднему классу. Поиск типов, на которые делится средний класс, привел к делению на психотипы по ценностному признаку. Оказалось, что гораздо эффективнее это делать не по стилю жизни, а по ценностям, потому что именно ценности лежат в основе стиля жизни. Это более приоритетное, более базовое основание.

Авторами подхода в течение всех этих лет непрерывно велась исследовательская работа в области типологии. Было опрошено огромное количество респондентов и разработана технология количественной оценки принадлежности аудитории к различным психотипам с опорой на ценности.

В процессе работы были выделены шесть устойчивых типов представителей среднего класса. Различия этих типов носят не социально-демографический, а психологический и поведенческий характер.

В целом, за период с 2002 по 2004 год методика «Ценности» была использована в исследованиях, охватывающих 1618 респондентов из различных регионов России. Доход участников исследований колебался в расчете на члена семьи от \$150 в месяц (в регионах) до \$1000 (в Москве и Санкт-Петербурге).

В результате получилась *технология*, которая позволяет позиционировать продукты, товары, услуги, бренды на ценностном уровне.

Технология выглядит так: выделяется приоритетная группа потребителей, принадлежащая к определенному психотипу, анализируются ее ведущие ценности и место продукта/услуги в ценностном поле представителей целевой группы. Для этого в процессе исследований используется проективная методика «Ценности». Результаты ее применения позволяют отнести каждого участника к одному из шести психографических типов:

1. *Обыватели (нормативные материалисты).*
2. *Интеллигенты (одухотворенные традиционалисты).*
3. *Независимые творческие личности (новаторы).*
4. *Карьеристы (целеустремленные прагматики).*
5. *Гедонисты (ценители удовольствий).*
6. *Подражатели (конформисты).*

Из всего набора ценностей выбранного психотипа выбираются те, которые пересекаются с продуктом, товаром, услугой. Они ложатся в

основу ценностного позиционирования бренда. И если рекламное послание сделано в соответствии с этим ключом, то адресат моментально воспринимает его как свое, давно существующее, очень понятное и принимаемое полностью.

Прежде чем приступить к детальному описанию психотипов, приведем пару интересных наблюдений.

Как показывает опыт исследований COMCON-SPb, в любой целевой группе с повышением уровня дохода возрастает число Независимых, Карьеристов и Гедонистов и сокращается количество Подражателей и Обывателей.

Интересно также отметить, что культурно-историческая среда городов накладывает свой отпечаток на приоритеты жизненных ценностей его жителей. В этом контексте становятся понятными причины преобладания тех или иных психотипов в разных городах нашей страны.

Итак, рассмотрим подробнее характерные особенности представителей шести выделенных психотипов.

1) Обыватели (нормативные материалисты)

Ценностное поле. Эта группа потребителей не обладает яркими индивидуальными особенностями. Ее представители достаточно редко впадают в крайности, и в жизни они, прежде всего, ценят стабильность. Они гораздо пассивнее и менее образованны, чем представители других типов.

Ценностный вектор представителей данной целевой группы, независимо от пола респондентов, направлен, как правило, на семью, дом. Они буквально занимаются тем, что создают быт: «Дом — это что-то основательное, можно создавать быт».

Соответственно все другие жизненные ценности располагаются вокруг этого основного критерия:

- Работа — для обеспечения и материального благополучия семьи сегодня и в будущем.

- Наличие денег как фактор стабильности. В свою очередь, стабильность воспринимается Обывателями как семейное благополучие.

- Отпуск и досуг обязательно в кругу семьи, как «маленькой» собственной, так и «большой», включающей широкий круг родственников.

Таким образом, можно констатировать, что ценностное поле Обывателей достаточно однородно. Можно говорить о том, что основные приоритеты внутри него выстроены следующим образом:

Дом — семья — здоровье — работа — хороший заработок — стабильность — друзья — общение.

Последние исследования показывают, что именно среди Обывателей растет значимость такой ценности, как патриотизм. Обыватели ценят в людях такие качества, как природная смекалка,

трудолюбие, аккуратность, ответственность, исполнительность, хитрость.

Амбиции и устремления. Свои амбиции и устремления они определяют одним конкретным словом «благополучие». Можно с уверенностью говорить о том, что семейные ценности для Обывателей максимально важны, «семья» для них является ключевым понятием. В этом смысле все устремления Обывателей направлены на благополучие семьи.

Стиль жизни можно охарактеризовать словами: «Мой дом — моя крепость», «Порядок в доме мне дает ощущение спокойствия». Выражения «дом — полная чаша», «достаток», «благополучие» имеют непосредственное отношение именно к этим потребителям. В этом контексте очевидно, что успех для Обывателей — это стабильный заработок, дающий наличие необходимого набора материальных ценностей, таких, как квартира, машина, дача, хорошее питание, но не самых модных, дорогих и престижных, а в рамках требований к условиям быта их референтной группы.

Работа для Обывателей — лишь средство для зарабатывания денег. Они, как правило, не любят ее и редко рассуждают на эту тему. Обыватели не стремятся вверх по карьерной лестнице, они редко добиваются каких-то свершений, потому что ориентированы на определенный рабочий день. Для них важно, чтобы работа занимала определенное время, за нее платили конкретные деньги и желательно, чтобы она была недалеко от дома. Поэтому слово «престижный» для них не работает.

Самое главное для них в материальных ценностях — это возможность создания комфортных условий для членов семьи «не хуже, чем у других». Про стиральные порошки Обыватель скажет: «Я люблю чистящие порошки: приложишь усилия — и виден результат». Многие Обыватели любят убираться в доме, мыть и стирать.

Они готовы ехать на другой конец города, чтобы купить продукты и товары дешевле.

Обыватели мечтают об уютном доме и об успешной реализации в жизни для своих детей, о спокойных и бесконфликтных отношениях с мужем или женой.

Ключевыми словами, описывающими успешную жизнь, в устах Обывателей оказываются следующие определения: «достойная», «спокойная», «стабильная». Если у них в глубине души есть это ощущение, то они чувствуют себя вполне счастливыми.

Принципы выбора членов референтной группы. Круг общения Обывателей чаще всего ограничивается родственниками и близкими друзьями, которых они воспринимают как членов своей семьи. Как правило, это давние дружеские связи, буквально с детства, независимо от возраста самих респондентов. Часто в круг друзей включаются вновь обретенные родственники.

Распределение времени и характерные формы досуга. Говоря о мотивации выбора формы досуга, нельзя не отметить, что этот тип потребителя крайне отрицательно относится к неконтролируемой трате времени и денег, поэтому основным мотивом выбора той или иной формы времяпрепровождения можно назвать сочетание «полезного с приятным» по разумной цене.

Из форм досуга Обыватели отдают предпочтение:

- просмотру телевизора,
- чтению легкой литературы,
- рукоделию, домоводству (женщины),
- рыбалке, охоте (мужчины),
- прогулкам с семьей, совместным походам по магазинам,
- общению с друзьями, но обязательно вместе с членами семьи,
- семейным праздникам, поездкам к родственникам,
- игре на автоматах.

Наиболее характерным способом проведения отпуска для Обывателей является поездка к родственникам или работа и отдых на даче.

2) Интеллигенты (одухотворенные традиционалисты)

Ценностное поле. Основные приоритеты Интеллигентов внутри ценностного поля выстроены следующим образом:

Стабильность, которую дает работа, обеспечивающая семью — здоровье, обеспечивающее возможность вырастить детей и дать им хорошее образование — постоянное самосовершенствование, личностный рост как основная цель — работа как самореализация — взаимопонимание и взаимоуважение в семье, с друзьями, на работе.

Интересно отметить, что стабильность понимается Интеллигентами иначе, чем Обывателями: ее источник находится внутри (обеспечивается ими самими), а не снаружи (ожидаемая Обывателями от кого-то). Ощущение стабильности необходимо Интеллигентам для личностного роста.

Как и для Обывателя, для Интеллигента базовой ценностью зачастую выступает семья, однако вокруг нее они выстраивают иные ценности. Для них, прежде всего, важна духовная близость с членами семьи, в первую очередь общие интересы.

Не случайно среди значимых ценностей Интеллигентов, в отличие от Обывателей, появляется свобода. Однако следует отметить, что это понятие распространяется Интеллигентами, прежде всего, на возможность самореализации, образования, путешествий.

Они работают много, но для них карьера существенно менее значима, чем самосовершенствование, творчество и развитие способностей, признание и уважение окружающих.

Следует отметить, что их нельзя назвать аскетами (в противовес

Гедонистам), поскольку для Интеллигентов значим комфорт, в том числе и душевный, но не богатство. В то же время они готовы к самопожертвованию и отказу от понравившейся вещи, если это касается лично их.

Для Интеллигентов менее характерно занятие предпринимательством, и основным источником их дохода является, как правило, их заработная плата. Отвечая на вопрос о применении большой суммы денег, Интеллигенты редко способны самостоятельно инвестировать их в какое-либо дело. Многие из них работают в бюджетных и научных организациях или в качестве наемных работников частных фирм. При этом от работы они ждут в первую очередь морального удовлетворения и только во вторую — денег, как необходимого средства к существованию. По мнению представителей этой целевой группы, деньги дают ощущение свободы, независимости и самоуважения, в то время как отсутствие денег унижает человеческое достоинство.

В системе ценностей для Интеллигентов важны традиционные, нормативные, человеческие качества: моральность, честность, порядочность, консерватизм, образованность, умение ценить прекрасное. При этом они склонны к плюрализму мнений, поэтому позволяют окружающим людям оставаться самими собой. Для них важны терпимость и внутренняя свобода.

Амбиции и устремления. Успех с точки зрения Интеллигентов заключается в максимальном самосовершенствовании и достижении гармонии. Многие Интеллигенты самодостаточны в этом смысле и не выражают 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 преобладают 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 «динамику 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 направления, 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 удовольствия 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 этом 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 тоном (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 *технология 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: Нейромаркетинг 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 вкуче 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 мейнстримовые 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 компаний 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 облачаем в вид рациональных мыслей.

Получив ответ на главный вопрос о том, что заставляет с виду рациональных людей действовать в разрез со здравым смыслом, нейробиологи 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.

Скруплезная 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 сильнее 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%.

Прибыль 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 дилемку рациональности удалось развеять.

Итак, первой группе хирургов в бланке написали, что при применении химиотерапии **«Выживаемость** в течение месяца после операции составляет **90 %»**

Второй – **«Смертность** в течение месяца после операции составляет **10 %»**

С точки зрения логики эти фразы абсолютно равнозначны. Но они повлияли на **35%** хирургов. 35% хирургов изменили свое решение только из-за разницы в формулировке одного предложения. Итог: рациональность принятия решения в даже серьезных таких вещах как лечение рака сильно преувеличена.

Задание для обсуждения. Придумайте варианты описаний для конкретного продукта, обоснуйте эмоциональность и рациональность слоганов.

Примеры заданий для тренингов

Форма практического занятия: тренинг

Задание 1. Построение матрицы «продукт – решение о покупке».

Постройте матрицу «продукт – решение о покупке»:

– горизонтальная ось - использование продукта (личное / производственное);

– вертикальная ось - решение о покупке (индивидуальное / коллективное)

Расположите нижеперечисленные товары (услуги) на матрице «продукт – решение о покупке» в соответствии с тем, в каких целях

используется товар (для личного потребления или в производственно-коммерческих целях) и сколько лиц участвует в принятии решения о покупке. Есть ли товары (услуги), чье положение на матрице определяется неоднозначно? Поясните свой ответ.

Примеры для выполнения задания: легковой автомобиль, холодильник, детская одежда, женские сапоги, деревообрабатывающий станок, самолет, мягкая игрушка, телевизор, продукты питания (красная икра), сигареты, квартира, стиральный порошок, услуги ресторана, автоматическая линия по производству хлеба, компьютер, DVD-плеер, услуги туристической фирмы (летний отдых), услуги авиакомпании (деловая поездка), продукты питания (кефир), мягкая мебель для гостиной, новое производственное помещение.

Задание 2. Выявление особенностей принятия решения 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 содержанием 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 бы 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 логики и внутримаркетинговых факторов.

На основе примера из реальной деловой практики проведите анализ основных аспектов покупательской логики и внутримаркетинговых факторов влияния на покупательское поведение.

Результаты оформите в виде презентации.

Задание 9. Измерение установки к марке по методу идеальной точки

В таблице 5 приведены результаты измерения отношения потребителей к марке безалкогольного напитка, проведенного с использованием многофакторного метода идеальной точки.

Таблица 5 - Результаты измерения отношения потребителей

Показатель	Важность	Идеальная точка	Мнение о марке
1. Вкус	5	2	2
2. Степень газированности	2	3	3
3. Калорийность	3	5	4
4. Цена	4	5	4

Вычислите отношение к марке. Определите, какие показатели продукта потребители воспринимают как его сильные стороны, а какие – как слабые? Предложите все возможные изменения, способные улучшить отношение к марке.

Методические указания. При выполнении задания следует пользоваться содержанием слайдов 15 -18 темы 5.

Творческое задание 10. Измерение установок потребителей с использованием многофакторных моделей

Сформулируйте от 10 до 12 атрибутов (показателей) для чипсов или сухариков (снеков), выберите три разных производителя и рассчитайте (дегустация обязательна) свое отношение к свойствам продуктов методом идеальной точки.

Творческое задание 11. Анализ маркетингового стимула с точки зрения процесса обработки информации потребителем

В качестве маркетингового стимула подберите образец печатной рекламы (товара / услуги / компании по выбору). Проведите анализ данного маркетингового стимула с учетом знаний о

последовательности процесса обработки информации потребителями и принципах организации стимулов (таблица 6).

Поясните полученные результаты. Насколько успешно проходит стимул каждую из стадий процесса обработки информации? Какие характеристики стимула способствуют / препятствуют этому?

Таблица 6- Анализ маркетингового стимула с точки зрения последовательности процесса обработки информации

Стадия процесса обработки информации	Детерминанты стимула

Примеры расчетных практических заданий

Форма практического занятия: практикум по решению задач

Задание 1. Иллюстрация правил покупательских решений

На основе данных таблицы 4 определите, какие правила решения приведут покупателя к выбору каждой из четырех марок.

Таблица 4 - Рейтинг для иллюстрации правил решения

Показатель	Значимость показателя	Марка А	Марка Б	Марка В	Марка Г
Вкус	4	Отлично	Отлично	Очень хорошо	Отлично
Цена	3	Очень хорошо	Хорошо	Отлично	Удовлетв.
Питательность	2	Хорошо	Хорошо	Плохо	Отлично
Удобство	1	Удовлетв.	Хорошо	Отлично	Отлично

Прокомментируйте полученные результаты. Для каждой из марок предложите стратегии влияния и все возможные изменения, способные улучшить ее положение.

Задание 2

Определение индекса лояльности потребителей.

Разработайте анкету с вопросами. В зависимости от ответов покупателей (можно, предполагаемых), их в первую очередь нужно разделить на три следующие группы:

1. Сторонники (клиенты с оценкой 9-10).
2. Нейтральные потребители (клиенты с оценкой 7-8).
3. Критики (клиенты с оценкой 0-6).

$NPS \text{ компании} = (\% \text{ сторонников} - \% \text{ критиков}) \times 100\%$.

Условие. В результате опроса 70% клиентов поставили оценку 9 или 10, а 10% – 1-6. Определите NPS.

Задание 3

Представьте, что возникла необходимость глубже изучить мотивы и отношение потребителей к выбранному товару.

Составьте список из 10 тестовых слов (выражений) для реализации метода словарной ассоциации и три фразы для реализации метода завершения предложения. Обоснуйте выбор данных слов и фраз. Как можно конкретнее опишите, что Вы сможете узнать при использовании описанных методов проецирования.

Задание 4

Найти среднюю стоимость заказа (средний чек)

Средний чек – это простой, но очень важный финансовый показатель. Если в интернет-магазине продаются и товары VIP-категории и дешевые заказы, показатель будет сильно усреднен.

Данное задание применимо для примера, если большинство примерно одной ценовой категории.

Показатель средней стоимости позволяет отследить динамику продаж, понять, в какие дни или месяцы люди покупают больше, и в связи с этим настраивать рекламные кампании с учетом ценовых предпочтений посетителей.

Средний чек = Общая стоимость всех товаров / общее количество заказов за период

Исходные условия: выручка 1000000, клиентов: 250

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70-89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50-69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Шкала и критерии оценки, балл
	неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Процесс принятия потребительского решения и его факторы.
2. Факторная модель потребительского поведения
3. Факторы глобализации рынков. Интернет-маркетинг и поведение потребителей.
4. Факторы внешнего влияния на потребительское поведение.
5. Демография и культура в потребительском поведении.
6. Ценностный компонент культуры потребительского сегмента.
7. Культурные вариации в потребительском поведении.
8. Особенности кросс-культурных и глобальных маркетинговых стратегий: потребительский аспект.
9. Интеррыночная сегментация: факторы и примеры использования.
10. Социальное положение потребителя и его маркетинговое значение.
11. Социальный статус потребителей: показатели и выбор шкалы оценки.
12. Типы групп влияния на потребительское поведение.
13. Формы влияния референтных групп на потребительский выбор.
14. Модели процессов персонального влияния; глобальные коммуникации.
15. Диффузия инноваций и классификация потребителей по скорости освоения инноваций.
16. Лица, влияющие на мнения: характеристика, мотивация влияния, использование в маркетинге.
17. Домохозяйство, его типы, структура, жизненный цикл в маркетинговых решениях.
18. Домохозяйство; ролевое поведение и социализация потребителя в маркетинговых решениях.
19. Внутренние факторы поведения потребителей и их использование в маркетинге.
20. Процесс обработки информации потребителем и его маркетинговое значение.
21. Восприятие, его компоненты и роль в обработке информации потребителем.
22. Сtimульные факторы в восприятии маркетинговых сообщений.
23. Управление экспозицией и вниманием в процессе

потребительского восприятия.

24. Факторы интерпретации маркетинговых сообщений.

25. Методы условной рефлексии в обучении потребителей.

26. Методы когнитивного обучения, метод моделирования и их использование в маркетинге.

27. Основные характеристики обучения потребителей и их использование для маркетинговых решений.

Задания 2 типа

1. Память, ее виды и использование в маркетинговых сообщениях. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

2. Схема мотивации. Мотивы поведения потребителей, их виды и использование в маркетинге. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

3. Множество мотивов и мотивационный конфликт: использование в продвижении товара/услуги/идеи. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

4. Личность и ее значение в потребительском поведении. Эмоции и их использование в маркетинге. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

5. Жизненный стиль потребителей, его модели и их использование в маркетинговых решениях. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

6. Ресурсы потребителей и их маркетинговое значение. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

7. Формирование и измерение знания потребителя о продукте, его покупке и использовании. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

8. Компоненты отношения потребителей к продукту, их взаимосвязь и значение в маркетинговых решениях. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

9. Отношение потребителей к продукту, производителю, продавцу и методы его измерения. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

10. Мультиатрибутивные модели отношения потребителей к продукту и их значение в маркетинге. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

11. Изменение отношения потребителя к продукту по аффективному, поведенческому и когнитивному компонентам. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

12. Роль и типы ситуационных факторов в принятии решения о покупке. Их значение в маркетинге. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

13. Критерии классификации потребительских решений и

их значение в маркетинге. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

14. Активация осознания проблемы потребителем. Схема активации и ее использование в маркетинге. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

15. Информационный поиск в потребительском решении: значение и характеристики. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

16. Оценочные критерии в потребительском решении и их использование в маркетинге. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

17. Правила принятия решений о выборе альтернатив: виды и значение в маркетинге. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

18. Некомпенсационные правила решений: совместное и раздельное правила. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

19. Некомпенсационные правила решений: «элиминирование по аспектам» и лексиграфическое. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

20. Компенсационные правила решений: простое и взвешенное сложение. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

21. Источник покупки: критерии выбора потребителем. Мотивы шоп-туров. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

22. Маркетинг отношений; электронные средства и телекоммуникации. *CRM* и *CMR*. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

23. Варианты использования покупок потребителем и их значение в маркетинге. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

24. Послепокупочная оценка альтернатив; пути сохранения потребителей. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

25. Типы деловых покупателей и решений о покупке; специфика маркетинга для каждого типа. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

26. Деловое, в том числе организационное, покупательское поведение: особенности и модель. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

27. Организационный стиль и его факторы. Покупающий центр. Типы решений. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

Задания 3 типа

1. Предприятие действует на рынке, где потенциальные потребители составляют 10 % всего населения региона. 40 % населения потенциального рынка нуждаются в товарах фирмы, располагают необходимыми средствами и имеют доступ к продукции предприятия. 20% населения потенциального рынка не могут реализовать свою заинтересованность по различным, не зависящим 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 («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?

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 для новорожденных. Какой тип 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 потенциальной 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.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Управленческая психология»**

**Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очно-заочная**

Москва 2025

Содержание

1. Аннотация к дисциплине.....	3
2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
3. Тематический план.....	5
4. Содержание дисциплины	6
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....	7
6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины.....	12
7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	13

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «*Управленческая психология*» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 *Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

«Управленческая психология» играет важную роль в программе общей профессиональной подготовки будущих спортивных менеджеров, предполагая развитие у них навыков эффективного взаимодействия с руководителями организаций на разных уровнях профессиональной коммуникации. Данная дисциплина позволяет реализовать стратегические цели и оперативные планы организации, достаточные для того, чтобы раскрыть в полной мере ведущие компетенции на различных управленческих уровнях.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 *Менеджмент* и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1, как дисциплина по выбору.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «*Управленческая психология*» является формирование у обучающихся практических умений и навыков в *решении управленческих задач*;

- развитие способности к анализу сложных коммуникативных проблем и умелому их разрешению;
- подготовка менеджеров с хорошей теоретической базой в области современного менеджмента и психологии поведения в организации.

Задачи дисциплины:

- освоить основной понятийно-терминологический аппарат дисциплины;
- сформировать профессиональную лексику;
- познакомить с современными формами, методами и технологией работы с персоналом;
- сформировать необходимые психологические установки для успешного решения управленческих задач;
- освоить основные приемы работы с персоналом в различных типах организаций и в различных производственных условиях;
- раскрыть этические аспекты работы с персоналом.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	ПК-1	ПК-1.1 Знает теории и модели управления организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями.	основные теории и концепции взаимодействия людей, включая вопросы мотивации, коммуникаций, лидерства и управления конфликтами с целью повышения качества управления спортивной организацией	разрабатывать сценарии работы с людьми с учетом специфики решения конкретных задач постановки целей и анализа ограничений при принятии управленческих решений	использования целостного подхода к анализу психологических проблем, связанных с управлением физкультурно-спортивной организацией	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Тема 1. Психологические основы управления разными типами сотрудников										25	Отчет по ситуационному практикуму / 20 Дискуссия /5
Тема 2. Психологические основы эффективного управления групповыми процессами		2		2						25	Отчет по ситуационному практикуму / 20 Дискуссия /5
Тема 3. Психология руководителя и особенности принятия управленческих решений				2						25	Отчет по ситуационному практикуму / 20 Дискуссия /5
Тема 4. Профессиональный стресс и профессиональное выгорание в организации			2							25	Отчет по ситуационному практикуму / 20 Тест /5
Всего:		2	2	4						100	100
Контроль, час											Зачет
Объем дисциплины (в академических часах)	108										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	3										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. 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. Векторы направленности личности (Б. Басса, В. Смейкла, М. Кучера) и эффективность сотрудника. Репрезентативные системы. Особенности восприятия и переработки информации. Ведущая и первичная система. Аудиал, кинестетик, визуал. 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 2. Психологические основы эффективного управления групповыми процессами

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. Проксемика, межличностных расстояний для взаимодействия (Э. Холл). Позы и жесты, виды, характеристика. Паралингвистические и экстралингвистические особенности невербального общения. Ольфакторы. Барьеры в общении. Манипуляции в общении и их характеристика. Причины манипулирования. Виды манипулятивных систем и типов манипуляторов. Механизм нейтрализации манипуляций в общении. Методы диагностики организаторских и коммуникативных способностей.

Тема 3. Психология руководителя и особенности 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. Социально-психологическая характеристика группы. Основные признаки социальной группы (по Андрейченко Е.В.). Классификации групп: по численности малые, средние, большие), по уровню развития (диффузные, ассоциации, корпорации, коллективы), по структурной целостности (первичные и вторичные). Малая социальная группа. Типология малой группы. 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, смешанной и разновозрастной командой.

Тема 4. Профессиональный стресс и профессиональное выгорание в организации.

Понятие стресса. Стадии развития стресса. Физиологическая природа стресса. Стресс и дистресс. Реакции организма на стресс. Апатия. Ступор. Агрессия. Страх. Плач. Стресс-факторы или стрессоры. Факторы стресса в профессиональной деятельности: индивидуальные, внутриорганизмические и внеорганизмические. Синдром профессионального выгорания. Методы нейтрализации стрессов: планирование рабочего времени, физические упражнения, режим питания, психотерапия, медитация и расслабление. Антистрессовое руководство. Антистрессовое подчинение. Стратегии стресс-менеджмента. Стратегии саморегуляции. Теории саногенного и позитивного мышления. Концепция «поисковой активности» В.С. Ротенберга и В.В. Аршовского. Позитивный подход Н. Пезешкиана. Самооценка и стрессоустойчивое поведение.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Управленческая психология» 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 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 соответствии с текущим контролем успеваемости.

Презентация выполняется в программе Microsoft PowerPoint (2003-2013) с необходимыми иллюстрациями, рисунками, схемами, графиками.

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 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.

Порядок организации собственной деятельности во время ситуационного практикума. Важно:

- в начале занятия получить задание (кейс);
- задать уточняющие вопросы преподавателю;
- в соответствии с инструкцией преподавателя приступить к решению задания индивидуально или в микрогруппах;
- провести обсуждение со всеми участниками и учесть предложенные варианты ответов;
- выработать стратегию защиты своей версии правильного ответа;
- назначить представителя от группы для защиты выбранного варианта ответа;
- включиться в межгрупповое обсуждение, внимательно выслушав ответы представителей от всех групп;
- помогать в процессе дискуссии представителю от своей группы во время возникших затруднений отстоять «правильный» ответ;
- учесть все замечания и ошибки, сделанные преподавателем по окончании дискуссии;
- зафиксировать рейтинговые баллы текущего контроля успеваемости.

Требования к оформлению результатов практикума.

Доклады, отражающие индивидуальное или коллективное решение кейса группой, представляются в устной форме с использованием при необходимости подготовленными иллюстративными материалами. Все нестандартные решения, выработанные группой в процессе работы, поощряются дополнительными бонусными баллами.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления

результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач

Методические указания для обучающихся по подготовке к тесту

Тест – особая форма проверки знаний. Проводится после освоения одной или нескольких тем и свидетельствует о качестве понимания основных понятий изучаемого материала. Тестовые задания составлены к ключевым понятиям, основным разделам, важным терминологическим категориям изучаемой дисциплины.

Для подготовки к тесту необходимо знать терминологический аппарат дисциплины, понимать смысл научных категорий и уметь их использовать в профессиональной лексике.

Владение понятийным аппаратом, включённым в тестовые задания, позволяет преподавателю быстро проверить уровень понимания студентами важных методологических категорий.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

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.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Психологические основы управления разными типами сотрудников</i>	Направленность личности в управлении персоналом. Векторы направленности личности и эффективность сотрудника.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка тезисов конспекта по дискуссионным вопросам	Конспект по дискуссионным вопросам Отчет по кейсу

Тема 2. Психологические основы эффективного управления групповыми процессами	Методы диагностики организаторских способностей руководителя. Основные групповые процессы и состояния. Особенности управления мужской, женской, смешанной и разновозрастной командой.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка тезисов конспекта по дискуссионным вопросам Подготовка эссе Составление отчета по кейсу	Конспект по дискуссионным вопросам Отчет по кейсу
Тема 3. Психология руководителя и особенности принятия управленческих решений	Специфика принятия управленческих решений: особенности проявления и индивидуальные различия в руководстве группой	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка тезисов конспекта по дискуссионным вопросам Составление отчета по кейсу	Конспект по дискуссионным вопросам Отчет по кейсу
Тема 4. Профессиональный стресс и профессиональное выгорание в организации	Саморегуляция ПФС. Роль ПФС в профессиональной деятельности. Теории саногенного и позитивного мышления. Концепция «поисковой активности». Самооценка и стрессоустойчивое поведение	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка тезисов конспекта по дискуссионным вопросам Составление отчета по кейсу Подготовка к тестированию	Конспект по дискуссионным вопросам Отчет по кейсу Тест

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература

1. Бабушкин, Г. Д. Психологическое сопровождение физического воспитания и спорта : учебное пособие для вузов / Г. Д. Бабушкин, Б. П. Яковлев. — 2-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2025. — 384 с. — ISBN 978-5-507-50518-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/443297>

Дополнительная литература

1. Захарова, Л. Н. Психология управления / Л. Н. Захарова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Санкт-Петербург : Лань, 2023. — 396 с. — ISBN 978-5-507-46333-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/327443>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

Наименование ресурса	Ссылка
Словарь-справочник по психологии управления персоналом.	http://psyfactor.org/personal0.htm
Тематический портал – подборка информации для менеджеров по работе с персоналом.	http://www.hrm.ru/
Сайт журнала «Управление персоналом».	http://www.top-personal.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе

(отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение;

<https://loginom.ru/platform/pricing>)

- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

• Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

• Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

• Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

• Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.

• Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№№ п/п	Наименование оценочного средства	Критерии оценки
1	Дискуссия	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 раскрывают специфику вопроса, отсутствует аргументация, не используется профессиональная лексика 0 баллов – обучаемый не участвовал в дискуссии
2	Ситуационные практикумы (кейс-задание)	15-20 баллов – доклад содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) даны исчерпывающие ответы на вопросы представителей других команд; 9-14 баллов – доклад содержит развернутые ответы на большинство

		сформулированных вопросов, лидером команды (микро-группы) даны краткие ответы на вопросы представителей других команд; 1-8 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.
3.	Тест	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

***Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках
текущего контроля успеваемости***

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

Типовые задания к ситуационным практикумам

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,

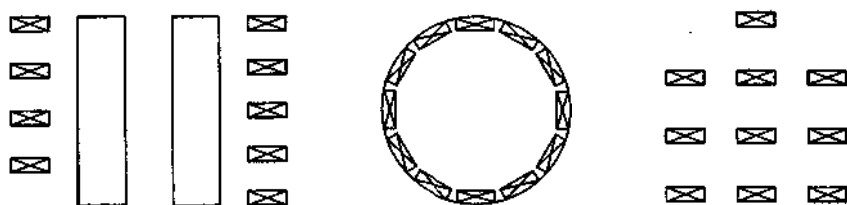
вдохновленная тем, что ей поручено дело самой дирекцией, Александра Ивановна так разрекламировала его важность, что вскоре все были вынуждены согласиться с ней: нужно не менее пятисот копий... Надо сказать, что размноженные бумаги почти не понадобились. Но они так часто и с такой важностью перетаскивались 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 новведениям 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.

Темы для обсуждения и проведения дискуссий

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.
4. Типологии служащих и их адаптация к различным условиям производственной деятельности.
5. Формы проявления девиантного поведения в организации.
6. Управление разными типами сотрудников.
7. Управление женским коллективом.
8. Конфликтные ситуации в группе и психологические методы их профилактики и регулирования.

9. Стратегии поведения руководителей в условиях конфликтной деятельности
10. Методы психологического воздействия на персонал трудового коллектива.
11. Психологические модели управления людьми.
12. Особенности управления мужчинами и женщинами.
13. Психологические способы и приемы разрешения конфликтов в трудовом коллективе.
14. Психологические особенности взаимодействия с формальными и неформальными лидерами.
15. Психологические факторы, влияющие на принятие решения.
16. Технология принятия управленческого решения.
17. Классификация управленческих решений.
18. Психологические типы управленческих решений.
19. Психологические приемы влияния лидера.

Вопросы для подготовки кейсов

1. Национальные особенности современного менеджмента.
2. Проблема лидерства. Стили руководства и их влияние на коллектив.
3. Управленческая деятельность как объект психологического анализа.
4. Психологические требования к менеджеру по персоналу.
5. Диагностика психологических проблем персонала организации.
6. Психологический портрет трудового коллектива.
7. Психологические трудности в общении и методы их регулирования.
8. Психология принятия управленческих решений.
9. Развитие лидерских качеств руководителя.
10. Особенности распределения полномочий между членами рабочей группы.
11. Влияние личностных факторов руководителя на эффективность управления организацией.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Управленческая психология» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов «Зачтено»

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 решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат.
– **70 -89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат.
– **50 - 69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично.
«Не зачтено»
– **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. 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 смешанной 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 принятия 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

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.

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.

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?

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?

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?

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)		

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

Задание 11.

Составьте программа развития лидерского потенциала для сотрудников, вошедших в «резерв на выдвижение на руководящую должность».

Задание 12.

Разработайте не менее 10 правил «Антистрессового подчинения» для сотрудников своего подразделения. Ответ обоснуйте.

Задание 13.

На примере объясните, в чем может проявляться синдром «профессионального выгорания» у менеджеров. Как можно предупредить «выгорание» у менеджера.

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.

Задание 15.

Вы - руководитель отдела. У Вас в отделе 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?

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Бизнес и политика»**

Направление подготовки:	38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки:	Предпринимательство
Квалификация выпускника:	Бакалавр
Форма обучения:	очно-заочная

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН.....	7
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	8
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	19
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	23

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Бизнес и политика» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

Изучение дисциплины «Бизнес и политика» ориентировано на получение обучающимися знаний, умений и навыков, необходимых для осуществления взаимодействия бизнеса с политической средой, использования законных способов влияния бизнеса на формирование органов публичной власти и принятие политических решений, изучение внеэкономических инструментов воздействия на бизнес и законных способов защиты его интересов.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению *38.03.02 Менеджмент*, входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 как дисциплина по выбору.

Дисциплина изучается на 4 курсе во 7 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Бизнес и политика» является получение знаний, умений и навыков в области GR, лоббирования, взаимодействия с политическими стейкхолдерами, необходимых выпускникам для осуществления сопровождения текущего ведения собственного бизнеса и выполнения бизнес-проектов на национальном российском рынке.

Задачи дисциплины:

- изучение GR как направления деятельности; понятия и видов стейкхолдеров; социальных и политических факторов, влияющих на ведение бизнеса; основных характеристик политической системы и политического процесса современной России, системы органов публичной власти в РФ, основных характеристик партийных систем России и ведущих стран мира; типовых задач и функций GR, механизмов влияния на формирование и деятельность органов публичной власти, политических партий, иных институтов политической системы общества; понятия и видов лоббирования, предметов и объектов лоббирования, методов лоббирования, практики реализации лоббистских проектов в РФ;

- формирование умений выявлять стейкхолдеров бизнеса, анализировать информацию, связанную с инструментами влияния на них, использовать результаты анализа для определения путей решения проблемы на основе поставленной задачи, выявления факторов,

влияющих на реализацию бизнес-проекта, необходимых ресурсов, выбора и использования законных способов воздействия на принятие политических решений, законных способов защиты интересов бизнеса; планировать работу команды, распределять поручения, определять задачи членам коллектива, координировать и корректировать их действия в ходе реализации проекта, обеспечивать выработку совместного решения;

- выработка практического опыта анализа информации, связанной с инструментами влияния бизнеса на стейкхолдеров, определения законных способов воздействия на принятие политических решений, законных способов защиты интересов бизнеса в рамках проектной задачи по решению конкретной проблемы.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование
следующих компетенций, предусмотренных образовательной
программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	ПК-1	ПК-1.1. Знает теории и модели управления организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями.	знает GR как направление деятельности; понятие и виды стейкхолдеров; социальные и политические факторы, влияющие на ведение бизнеса; основные характеристики и политической системы и политического процесса современной России, систему органов публичной власти в РФ, основные характеристики и партийных систем России и ведущих стран мира; типовые задачи и функции GR, механизмы влияния на формирование и деятельность органов публичной власти, политических партий, иных институтов	умеет выявлять стейкхолдеров бизнеса, анализировать информацию, связанную с инструментами влияния на них, использовать результаты анализа для определения путей решения проблемы на основе поставленной задачи, выявления факторов, влияющих на реализацию бизнес-проекта, необходимых ресурсов, выбора и использования законных способов воздействия на принятие политических решений, законных способов защиты интересов бизнеса планировать работу команды, распределять поручения, определять задачи членам коллектива, координировать и корректировать их действия в ходе реализации проекта, обеспечивать	имеет практический опыт анализа информации, связанной с инструментами и влияния бизнеса на стейкхолдеров, определения законных способов воздействия на принятие политических решений, законных способов защиты интересов бизнеса в рамках проектной задачи по решению конкретной проблемы; планирования и реализации проектов по лоббированию политических решений, по защите интересов бизнеса иными законными способами	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

			политической системы общества; понятие и виды лоббирования, предметы и объекты лоббирования, методы лоббирования, практику реализации лоббистских проектов в РФ	выработку совместного решения		

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Политические отношения и политическая система общества	1	2								12	Доклады и их обсуждение /6
Тема 2. Политические партии и выборы								2		12	Доклады и их обсуждение /6 Презентация проекта по дидактической игре/8
Тема 3. Взаимосвязь государства и бизнеса. GR и лоббистская деятельность	1	2	2							12	Доклады и их обсуждение /6 Решение задач по практикуму/6
Тема 4. Взаимосвязь бизнеса и политических партий	1									14	Доклады и их обсуждение /6 Решение задач по практикуму/6
Тема 5. Инструменты неэкономического воздействия на бизнес и способы противодействия им	1									10	Доклады и их обсуждение /6 Выполнение контрольной работы/10
Всего:	4	4	2					2		60	100 (60ТКУ+40ПА)
Контроль, час											Зачет
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Политические отношения и политическая система общества

Бизнес и политика как учебная дисциплина.

Понятие и сущность политики. Политическая власть. Легитимность власти. Политическая система общества. Особенности формирования политической системы современной России. Политические отношения. Политические институты. Субъекты политических отношений. Иностранные агенты. Группы интересов. Группы давления. Общественные объединения. Профессиональные союзы. Элита. Бюрократия. Публичные политики. Стейкхолдеры. Политический процесс.

Государство – понятие и признаки. Форма государства. Функции государства. Органы публичной власти. Президент РФ. Администрация Президента РФ. Правительство РФ. Федеральное Собрание РФ. Судебная система РФ. Органы государственной власти субъектов РФ. Органы местного самоуправления.

Тема 2. Политические партии и выборы

Понятие и функции политических партий. Этапы формирования политических партий. Политические идеологии. Модели политических партий. Снижение доверия политическим партиям. Глобальный кризис политических партий и его причины. Цифровые политические партии как новая модель политических партий – зарубежный опыт. Партийные системы зарубежных стран (США, Великобритания, Франция, ФРГ).

Партийная система РФ. Порядок создания политических партий. Контроль за деятельностью политических партий. Порядок ликвидации политических партий в РФ.

Понятие и виды выборов. Избирательное право. Виды избирательных систем. Понятие избирательной кампании. Стратегия и тактика избирательной кампании. Этапы избирательной кампании.

Тема 3. Взаимосвязь государства и бизнеса. GR и лоббистская деятельность

Государственное регулирование экономики. Основные направления и пределы государственного вмешательства в хозяйственную жизнь. Административный ресурс. Государственные корпорации. Влияние бизнеса на государственную политику. Проблемы коррупции.

Government relations – понятие и функции. Направления продвижения корпоративных интересов в органах публичной власти. GR-подразделения коммерческих организаций – виды, роль, основные задачи и функции.

GR и лоббистская деятельность – соотношение понятий. Понятие и виды лоббирования. Лоббизм и коррупция. Экономическая эффективность лоббизма. Субъекты лоббирования. Предметы и объекты лоббирования. Методы лоббирования.

Корпоративный лоббизм – понятие и виды. Отраслевой лоббизм. Лоббизм на уровне Президента РФ и Администрации Президента РФ. Лоббизм на уровне Правительства РФ и Аппарата Правительства РФ. Лоббизм на уровне федеральных органов исполнительной власти РФ. Лоббизм на уровне Федерального Собрания РФ.

Объединения предпринимателей в РФ и их роль в защите интересов бизнеса. Российский союз промышленников и предпринимателей. Торгово-промышленная палата РФ. Деловая Россия. Опора России.

Тема 4. Взаимосвязь бизнеса и политических партий

Взаимосвязь политических партий и бизнеса в зарубежных странах. Источники финансирования политических партий. Финансовая отчетность политических партий. Участие бизнеса в деятельности политических партий в РФ. Фандрайзинг – зарубежный опыт. Сравнительный анализ финансирования политических партий России и зарубежных стран.

Выборы как симбиоз бизнеса и политики. Финансирование выборов. Практика организации и проведения выборов в РФ. Участие бизнеса в избирательных кампаниях – российский и зарубежный опыт.

Тема 5. Инструменты неэкономического воздействия на бизнес и способы противодействия им

Политические и неэкономические риски – понятие и виды. Мониторинг политических и иных внеэкономических рисков. Алгоритм оценки рисков конфликтных ситуаций. Кризисная ситуация. Источники угроз бизнесу. Атака на бизнес – задачи, признаки, этапы, стратегические направления. Негативные коммуникационные технологии воздействия на бизнес и способы противодействия им. Инструменты формирования общественного мнения. Манипуляция сознанием. Слухи как инструмент воздействия на бизнес.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, дидактическая игра, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – это монологическое изложение основных теоретических положений учебного материала, который предварительно систематизирован и последовательно представлен аудитории преподавателем. Содержание излагаемого материала изложено в виде тезисов в рабочей программе дисциплины, поэтому в случае пропуска студентом лекции он может познакомиться с основными дидактическими единицами данной темы и изучить их самостоятельно.

Для лучшего усвоения учебного материала на лекции преподаватель сопровождает свой рассказ слайдами презентации, на которые вынесены основные термины, классификации и наглядная информация (рисунки, схемы, фото) и т.д.

Также, для лучшего освоения научных знаний необходима и самостоятельная работа студентов с лекционным материалом, состоящая из его повторения, структурирования, анализа.

На вводной лекции преподаватель знакомит студентов с основными формами организации учебной деятельности. На лекции студенты вооружаются необходимым минимумом знаний для самостоятельной работы, преподаватель указывает ее цель и основные направления, наделяет инструментарием в виде методических рекомендаций, что позволяет впоследствии адекватно организовывать собственную самостоятельную работу.

Во-первых, необходимо знать содержание предшествующих лекций, без чего невозможно сознательно усвоить новый материал. Так как на лекциях освещаются не все вопросы программы курса и ряд вопросов, не представляющих большой трудности, выносятся 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 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.

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 обучающимися, 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 сокурсников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по выполнению контрольных работ

В соответствии с учебным планом каждый студент должен выполнить контрольные работы по дисциплине. Задачи контрольной работы выдаются преподавателем индивидуально по вариантам.

Правила:

- работа должна быть сдана за 10 дней до мероприятий промежуточной аттестации;

- студент обязан выполнять контрольные работы только своего варианта.

Контрольные работы следует выполнять в отдельной для каждой работы ученической тетради, оставляя поля для замечаний преподавателя. Рекомендуется оставлять в конце тетради несколько чистых страниц для исправлений и дополнений в соответствии с указаниями преподавателя.

На обложке тетради студент должен указать форму обучения, направление, профиль, курс, номер группы, свою фамилию, имя, отчество, номер работы, номер зачетной книжки, номер варианта; ученую степень (звание) фамилию, имя, отчество преподавателя.

В конце работы необходимо привести список.

Перед решением задачи каждого задания нужно полностью выписать ее условие. Если несколько задач имеют общую формулировку, переписывать следует только условие задачи нужного варианта. Решение каждой задачи студент должен сопровождать подробными объяснениями и ссылками на соответствующие формулы, теоремы и правила. Вычисления должны быть доведены до конечного числового результата. Ответы и выводы, полученные при решении задач, следует подчеркнуть.

В случае возвращения работы на доработку, следует переделать те задачи, на которые указывает преподаватель, а при отсутствии такого указания вся контрольная работа должна быть выполнена заново. Переделанная работа сдается на повторную проверку обязательно с не зачтенной ранее работой.

В случае возникновения затруднений студент может обратиться к преподавателю или на кафедру.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада и обсуждения

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материал, 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.

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 практическому занятию - выделение необходимой информации при работе с разными источниками, требующей полного ответа на вопросы плана семинарского занятия. Для этого необходимо ознакомление с литературой и интернет-ресурсами по темам.

2) Подготовка к зачету по дисциплине включает в себя просмотр всего лекционного материала, отмечая для себя трудные вопросы, которые следует задать преподавателю на занятиях.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
<i>Тема 1. Политические отношения и политическая система общества</i>	Особенности формирования политической системы современной России. Политические отношения. Политические институты. Иностранные агенты. Органы государственной власти субъектов РФ. Органы местного самоуправления.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к обсуждению доклада	Доклады Обсуждение докладов
<i>Тема 2. Политические партии и выборы</i>	Глобальный кризис политических партий и его причины Контроль за деятельностью политических партий. Этапы избирательной кампании.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к обсуждению доклада	Доклады Обсуждение докладов Презентация проекта по дидактической игре
<i>Тема 3. Взаимосвязь государства и бизнеса. GR и лоббистская деятельность</i>	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	Отчет по практикуму по решению задач Доклады Обсуждение докладов
<i>Тема 4. Взаимосвязь бизнеса и политических партий</i>	Сравнительный анализ финансирования политических партий России и зарубежных стран. Выборы как симбиоз бизнеса и политики. Практика организации и проведения выборов в РФ.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к обсуждению доклада Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач Доклады Обсуждение докладов
<i>Тема 5. Инструменты неэкономического воздействия на бизнес и способы противодействия им</i>	Инструменты формирования общественного мнения. Манипуляция сознанием. Слухи как инструмент воздействия на бизнес.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к обсуждению доклада Подготовка к контрольной работе	Доклады Обсуждение докладов Выполнение контрольной работы

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

Григорян, Е. С. Корпоративная социальная ответственность : учебник / Е. С. Григорян, И. А. Юрасов. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 248 с. : ил., табл., схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/>

Дополнительная литература:

1. Кургаева, Ж. Ю. Связи с общественностью в органах власти : учебное пособие : [16+] / Ж. Ю. Кургаева ; Казанский национальный исследовательский технологический университет. – Казань : Казанский национальный исследовательский технологический университет (КНИТУ), 2022. – 112 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Полное название ресурса	Адрес ресурса
1.	Президент России	http://www.kremlin.ru/
2.	Современная Россия. Информационно-аналитический портал	http://www.nasledie.ru
3.	Аналитический еженедельник «Коммерсантъ ВЛАСТЬ»	http://www.kommersant.ru/k-vlast/
4.	Официальный сервер Правительства Москвы	http://www.mos.ru/
5.	Российский союз промышленников и предпринимателей – официальный сайт	http://www.rspp.ru/
6.	Общественная организация «Деловая Россия» – официальный сайт	http://www.deloros.ru/
7.	Общественная организация «ОПОРА России» – официальный сайт	http://www.opora.ru/
8.	Единая Россия. Официальный сайт партии	http://www.edinros.ru/
9.	Правительство Российской Федерации	http://government.ru/
10.	Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации	http://duma.gov.ru/
11.	Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации	http://council.gov.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся;

специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой

информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.

- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Доклад и обсуждение	4 – 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 3 – доклад четко выстроен, демонстрационный материал использовался в докладе, доклад хорошо оформлен, но есть неточности, не может ответить на большинство вопросов, выводы нечетки 2-1 – доклад рассказывается, но не объясняется суть работы, представленный демонстрационный материал не использовался докладчиком или был оформлен плохо, неграмотно, не может четко ответить на вопросы <u>Оценка участия в обсуждении:</u> 1 – за одно выступление, макс. 2 балла
3.	Дидактическая игра	«8» – активное участие в процессе с заранее определенной роли, проявленный при этом творческий подход, логика и аргументированность в решении поставленной задачи «4-7» – активное участие в процессе с заранее определенной роли, проявленный при этом творческий подход, но недостаточно логично и аргументировано решена поставленная задача. «1-3» - активное участие в процессе с заранее определенной роли, проявленный при этом творческий подход, но содержание, логика и аргументированность поставленной задач упрощены
4.	Практикум по решению задач	Отчет по практикуму 6 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 5 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 1-4 - практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0 - практикум не выполнен.
5.	Контрольная работа	2– за верный ответ на теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины; 2 – за верный ответ на каждый теоретический вопрос, позволяющий оценить степень владения студента принципами предметной области дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
		3 – за правильное выполнение задания на анализ ситуации из предметной области дисциплины с аргументацией 2 – за правильное выполнение задания на анализ ситуации из предметной области дисциплины без аргументации Общее кол-во – 10.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

***Типовые задания к практикумам по решению задач
Тема 3. Взаимосвязь государства и бизнеса. GR и лоббистская деятельность***

Практикум 1. Лоббистская деятельность

Задание 1

Используя данные сайта Лоббизм в Госдуме//<https://dumabingo.ru/#id14421>, определите, кого из депутатов Государственной Думы текущего либо прошлых созывов можно отнести к числу наиболее крупных и успешных лоббистов? Критерии отнесения к данным категориям и их количественное выражение определите самостоятельно, обосновав данное решение. Интересы каких структур они выражали (выражают)? При анализе информации, связанной с участием рассматриваемых депутатов в лоббировании в процессе осуществления законотворческой деятельности, проверьте достоверность размещенных на анализируемом сайте сведений посредством обращения к portalу <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) созыва¹, представленных на официальном сайте ЦИК России cikrf.ru/politparty/finance:

1. Определите объем и структуру поступлений каждой партии. Структура определяется по видам источников, установленных ФЗ «О политических партиях» - средства федерального бюджета, пожертвования, вступительные и членские взносы, поступления от мероприятий, доходы от предпринимательской деятельности, иные не запрещенные законом поступления. Определите долю каждого вида поступлений.

2. Определите структуру поступлений в виде пожертвований отдельно физических и юридических лиц. Какой из видов пожертвований является для каждой партии преобладающим?

3. Установите, имеются ли среди крупных жертвователей – юридических лиц организации, являвшиеся поставщиками товаров и услуг по государственным контрактам. Используя открытые источники данных в Интернете, выборочно проанализируйте наиболее крупных жертвователей – юридических лиц – какие виды деятельности они осуществляют, когда и где были зарегистрированы, кто является их собственником (в отношении коммерческих организаций).

4. Определите, какие политические партии наиболее зависят от государственного финансирования.

5. Какую роль в структуре поступлений партий играют членские взносы? Какой вывод можно сделать, исходя из их доли в структуре поступлений?

6. Определите структуру расходов политических партий.

7. Определите стоимость имущества политических партий.

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.

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 партий 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).

Примерный сценарий 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.

Примерные темы докладов и обсуждений

Тема 1. Политические отношения и политическая система общества

1. Конституционная реформа 2020 г. в РФ - основные изменения.

2. Президент РФ – порядок избрания, полномочия. Место Президента РФ в системе разделения властей. Администрация Президента РФ. Госсовет.

3. Правительство РФ – структура, порядок формирования, полномочия. Федеральные органы исполнительной власти.

4. Федеральное Собрание РФ – структура, полномочия, порядок формирования палат. Законодательный процесс в РФ.

5. Судебная система РФ.

6. Органы государственной власти субъектов РФ – виды, полномочия, порядок формирования.

7. Органы местного самоуправления – виды, полномочия, порядок формирования.

Тема 2. Политические партии и выборы

1. Партийная система США.
2. Партийная система ФРГ.
3. Партийная система Великобритании.
4. Порядок создания политических партий в РФ.
5. Порядок ликвидации политических партий в РФ.

Тема 3. Взаимосвязь государства и бизнеса. GR и лоббистская деятельность

1. Проблемы коррупции в России и ее влияние на ведение бизнеса.
2. Влияние бизнеса на государственную политику (на конкретных примерах по выбору докладчика).
3. Государственные корпорации в России.
4. Лоббизм в США.
5. Лоббизм в странах Европы.
6. Отраслевой лоббизм в России (на примерах конкретных отраслей по выбору докладчика).
7. Лоббизм на уровне федеральных органов исполнительной власти РФ.
8. Лоббизм на уровне Государственной Думы Федерального Собрания РФ
9. Лоббизм на уровне Администрации Президента РФ

Тема 4. Взаимосвязь бизнеса и политических партий

1. Негативные избирательные технологии на выборах и проблемы противодействия им.
2. Практика проведения избирательных кампаний в США.
3. Практика проведения избирательных кампаний в странах Европы.
4. Финансирование избирательных кампаний в США.
5. Финансирование избирательных кампаний в России.
6. Влияние бизнеса на финансирование избирательных кампаний в зарубежных странах.
7. Административный ресурс на выборах.

Тема 5. Инструменты неэкономического воздействия на бизнес и способы противодействия им

1. Классификация источников угроз бизнесу.
2. Рейдеры и законные способы противодействия рейдерскому захвату бизнеса.
3. Гринмейлеры и законные способы противодействия им.
4. Негативные коммуникационные технологии воздействия на бизнес и способы противодействия им

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности 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: 0-10; 2 вопрос: 0-10; 3 вопрос: 0-20 Суммарно количество баллов за ТКУ и ПА «Зачтено» – 90-100 баллов – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задачи решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70-89 баллов – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения задач правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50-69 баллов – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задача решена частично. «Не зачтено» – менее 50 баллов – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задачи не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Дайте определение понятию «Политический риск».
2. Дайте определение понятию «Лоббирование».
3. Дайте определение понятию «Объект лоббирования».
4. Дайте определение понятию «Политика».
5. Дайте определение понятию «Политическая конкуренция».
6. Дайте определение понятию «Политическая элита».
7. Дайте определение понятию «Политический рынок».
8. Дайте определение понятию «Репутация».
9. Дайте определение понятию «Корпоративный имидж».
10. Дайте определение понятию «Социальная ответственность бизнеса».
11. Дайте определение понятию «Аффилированная организация».
12. Дайте определение понятию «Парламентские слушания».
13. Дайте определение понятию «Медиахолдинг».
14. Дайте определение понятию «Коррупция».

15. Дайте определение понятию «Избирательная кампания».
16. Дайте определение понятию «Паблисити».
17. Дайте определение понятию «Стейкхолдер».
18. Дайте определение понятию «Государственная корпорация».
19. Дайте определение понятию «Пожертвование».
20. Дайте определение понятию «Финансово-промышленная группа».
21. Дайте определение понятию «Сводный финансовый отчет политической партии».
22. Дайте определение понятию «GR (government relations)».
23. Дайте определение понятию «Группа интересов».
24. Дайте определение понятию «Политическая партия».
25. Дайте определение понятию «Избирательный фонд».

Задания 2 типа

1. Охарактеризуйте деятельность «Деловой России» по защите интересов предпринимателей. Приведите примеры.
2. Охарактеризуйте деятельность «Опоры России» по защите интересов предпринимателей. Приведите примеры.
3. Охарактеризуйте деятельность «Российского союза промышленников и предпринимателей» по защите интересов предпринимателей. Приведите примеры.
4. Охарактеризуйте деятельность Уполномоченного по правам предпринимателей по защите интересов предпринимателей. Приведите примеры.
5. Охарактеризуйте процедуру принятия федерального закона.
6. Охарактеризуйте наиболее крупные медиахолдинги России.
7. Проведите сравнение прямого и косвенного финансирования политических партий. Приведите примеры.
8. Дайте классификацию видов лоббизма. Приведите примеры.
9. В чем заключается социальная ответственность бизнеса? Приведите примеры.
10. Охарактеризуйте механизм лоббирования при принятии федеральных законов. Приведите примеры.
11. Проведите сравнение финансирования текущей и электоральной деятельности политических партий. Приведите примеры.
12. Охарактеризуйте способы защиты прав предпринимателей. Приведите примеры.
13. Охарактеризуйте порядок принятия нормативных актов Правительством РФ. Приведите примеры.
14. Охарактеризуйте механизм лоббирования при принятии нормативных актов Правительством РФ. Приведите примеры.
15. Охарактеризуйте ограничения, связанные с финансированием политических партий. Приведите примеры нарушений.
16. Охарактеризуйте ограничения, связанные с финансированием

избирательных кампаний политических партий. Приведите примеры нарушений.

17. Охарактеризуйте типы отраслевого лоббизма. Приведите примеры.

18. Охарактеризуйте типы предмета лоббизма в Государственной Думе. Приведите примеры.

19. Охарактеризуйте объекты лоббирования в Государственной Думе. Приведите примеры.

20. Охарактеризуйте технологии лоббистской деятельности в Государственной Думе. Приведите примеры.

21. Сравните правовые и теневые технологии лоббизма. Приведите примеры.

22. Охарактеризуйте условия предоставления политическим партиям государственного финансирования. Перечислите политические партии, являвшиеся его получателями в 2019 г.

23. Охарактеризуйте способы не прямой поддержки политических партий на выборах. Приведите примеры.

24. Охарактеризуйте экономические структуры как канал рекрутирования федеральной политической элиты. Приведите примеры.

25. Охарактеризуйте социальную ответственность бизнеса. Приведите примеры.

Задания 3 типа

1. Определите, кто из депутатов Государственной Думы шестого созыва осуществлял лоббирование интересов топливно-энергетического комплекса (не менее 3 примеров). Ответ обоснуйте фактами, сведения о которых представлены в открытом доступе на официальных сайтах органов государственной власти.

2. Выявите среди юридических лиц, вносивших пожертвования политическим партиям, представленным отдельными фракциями в Государственной Думе седьмого созыва, организации, являвшиеся поставщиками товаров и услуг по государственным контрактам (не менее 3 примеров). Ответ обоснуйте фактами, сведения о которых представлены в открытом доступе на официальных сайтах органов государственной власти.

3. Разработайте общий план осуществления лоббистской деятельности по принятию проекта федерального закона о предоставлении налоговых льгот производителям масла подсолнечного.

4. На основе сводного финансового отчета за 2019 г. политической партии... определите объем и структуру ее поступлений.

5. На основе итогового финансового отчета политической партии ... и сведений о поступлении в ее избирательный фонд и расходовании этих средств, по итогам выборов депутатов Государственной Думы 2016 г., определите объем и структуру поступлений в избирательный фонд данной политической партии

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Конкурентное право»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очно-заочная

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	14
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	15

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Конкурентное право» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970.

Изучение дисциплины «Конкурентное право» ориентировано на получение обучающимися знаний о правовых основах защиты конкуренции, в том числе в части предупреждения и пресечения: монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции; недопущения, ограничения, устранения конкуренции органами власти.

Дисциплина «Конкурентное право» позволяет углубленно изучить особенности антимонопольного регулирования экономических отношений, проблемные вопросы, связанные с его реализацией в сфере эффективного функционирования товарных рынков

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 как дисциплина по выбору.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины является формирование у учащегося компетенции в области текущего ведения предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица, для чего в рамках изучения дисциплины «Конкурентное право» организуется:

- освоение студентами основополагающих знаний в области нормативного регулирования отношений, связанных с защитой конкуренции, важнейших категорий, понятий, институтов, источников, механизмов антимонопольного законодательства;
- освоение навыков выполнения системы конкурентных действий, обеспечения конкурентоспособности и конкурентоустойчивости собственного бизнеса.

Это обуславливает первостепенное значение изучения фундаментальных положений и конструкций антимонопольного законодательства и практики его применения.

Задачи учебной дисциплины

- усвоение системы теоретических знаний и содержания правовых норм, регулирующих отношения, связанные с защитой и развитием конкуренции;
- выработка навыка поиска, анализа и использования правовых норм

конкурентного права в профессиональной предпринимательской деятельности;

- выработка умения осуществления стратегических и тактических конкурентных действий с учетом правовых возможностей и запретов, обеспеченных нормами конкурентного права.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных основной образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенц ии	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	ПК-1	ПК-1.1. Знает теории и модели управления организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями.	содержание правовых концепций, составляющих теорию конкурентного права	применять нормы антимонопольного законодательства в профессиональной деятельности	поиска и интерпретации норм антимонопольного законодательства	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Система и источники конкурентного права.	1		2							16	тест /20
Тема 2. Оценка уровня интенсивности конкуренции на рынке	1		2							16	тест /20
Тема 3. Запрет монополистической деятельности	1		2							16	Практикум по решению задач/20
Тема 4. Недобросовестная конкуренция	1		2							12	Практикум по решению задач/20
Всего, час:	4		8							60	100
Контроль, час										Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	72										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	2										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Система и источники конкурентного права.

Понятие и содержание конкурентного права. Механизм правового регулирования отношений в сфере конкуренции. Система конкурентного права. Правовая природа отношений, складывающихся в сфере конкуренции. Отношения, складывающиеся в процессе конкуренции. Отношения в сфере монополий. Принципы правового регулирования конкуренции и монополий. Наука о правовом регулировании отношений в сфере конкуренции и монополий.

Существующие теоретические концепции относительно целей законодательства о конкуренции. Развитие конкуренции как основная цель законодательства о конкуренции. Совокупность правового регулирования конкурентных отношений. Соотношение понятий "конкурентное законодательство" и антимонопольное законодательство.

Антимонопольное законодательство РФ и иные нормативные правовые акты о защите конкуренции. Предмет и цели Закона о защите конкуренции. Сфера применения Закона о защите конкуренции. Законодательство о естественных монополиях. Основы антимонопольного законодательства отдельных зарубежных стран. Особенности действия норм антимонопольного законодательства по территории. Толкование и применение законодательства о защите конкуренции.

Тема 2. Оценка уровня интенсивности конкуренции на рынке

Определение конкуренции в широком смысле и для целей законодательства. Понятие конкурентной среды и развитой конкурентной среды.

Юридические условия существования конкурентных отношений. Защита и развитие конкуренции как деятельность государства. Конституционная обязанность государства по поддержке конкуренции.

Государственная антимонопольная политика, её цели и задачи. Основные термины конкурентного права. Анализ легального определения понятия конкуренции.

Понятие и структура рынка. Субъектный состав рынка, его границы. Барьеры входа на рынок, показатели концентрации, обобщенная характеристика состояния конкуренции на рынке.

Группа лиц как субъект конкуренции. Аффилированные лица, финансово-промышленные группы, холдинги, объединения (ассоциации и союзы) хозяйствующих субъектов.

Понятие товарного рынка. Основные отличительные черты отдельных товарных рынков. Теория отраслевых рыночных структур. Выявление групповых особенностей товарных рынков. Анализ специфики правового регулирования конкурентных отношений.

Анализ административных барьеров входа на рынок: лицензирование, процедура государственной регистрации организаций,

включение предприятий в реестры, проведение обязательной сертификации, введение ограничений на передвижение товаров из одного региона в другой, увеличение налоговой нагрузки. Пути уменьшения негативного влияния данных барьеров. Информационная, физическая (в том числе транспортная) и финансовая инфраструктура. Устранение инфраструктурных барьеров.

Порядок анализа и оценки уровня интенсивности конкуренции на рынке. Рыночная сила и монопольная власть: определения и инструменты оценки.

Тема 3. Запрет монополистической деятельности

Понятие и виды монополистической деятельности. Монополистическая деятельность и свобода предпринимательства.

Качественные и количественные критерии доминирующего положения. Монополия и субъект, занимающий доминирующее положение: общее и особенное. Запрет на злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением.

Доминирующее положение на товарном рынке: порядок выявления, определения и доказывания. Качественные и количественные критерии доминирования. Правовые последствия установления факта доминирования на рынке.

Соглашения и согласованные действия, ограничивающие конкуренцию. Деление соглашений на горизонтальные, вертикальные, конгломеративные. Виды запрещенных соглашений и согласованных действий. Виды запрещенных вертикальных соглашений. Допустимые вертикальные соглашения.

Понятие координации экономической деятельности. Применение "положительного эффекта" к ограничивающим конкуренцию соглашениям и согласованным действиям. Порядок определения "общих исключений".

Запрет на ограничивающие конкуренцию соглашения или согласованные действия хозяйствующих субъектов.

Тема 4. Недобросовестная конкуренция и реклама

Понятие и критерии недобросовестной конкуренции. Правовая природа недобросовестной конкуренции. Недобросовестная конкуренция и злоупотребление правом.

Формы недобросовестной конкуренции. Распространение дискредитирующей информации. Дезорганизация хозяйственных процессов конкурента. Введение в заблуждение третьих лиц. Ненадлежащая реклама как форма недобросовестной конкуренции. Паразитирование. Некорректное сравнение. Акты недобросовестной конкуренции с использованием охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации.

Способы защиты от недобросовестной конкуренции.

Сравнительный анализ недобросовестной конкуренции и

монополистической деятельности. Общее и особенное. Регулирование недобросовестной конкуренции Парижской конвенцией.

Реклама как объект правового регулирования. Становление и развитие рекламного законодательства. Новое в рекламном законодательстве. Состав, структура и сфера применения законодательства о рекламе. Виды ненадлежащей рекламы. Общие и специальные требования к рекламе. Способы распространения рекламы. Особенности контроля размещения наружной рекламы. Социальная и политическая рекламы и особенности ее правового регулирования.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, практикумы по решению задач, 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 решении задач

При решении конкретных задач и выполнения задания необходимо исходить из следующего.

Правовые ситуации представляют собой определенные общественные отношения, урегулированные нормой права. Правовые отношения вызываются конкретным юридическим фактом, например,

действием (договором, причинением ущерба, нарушением трудовой дисциплины, административным правонарушением и т.д.) или событием (стихийные бедствия, катастрофы и т.д.). Студентам необходимо внимательно прочитать задачу, уяснить ее фабулу и поставленные контрольные вопросы. Затем необходимо определить, какие обстоятельства в данной ситуации являются решающими для принятия решения, основанного на законе.

При выполнении практических работ необходимым является наличие умения анализировать, сравнивать, обобщать, делать выводы. Решение задачи должно быть аргументированным, ответы на задания представлены полно и аргументированы ссылками на соответствующие нормы действующего законодательства.

Методические рекомендации по решению тестовых заданий

Важнейшей составляющей организации учебного процесса по курсу «Конкурентное право» является тестирование. Тестовые задания, ориентированы на базовые знания той или иной темы изучаемой 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, доказательным. 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.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
Тема 1. Система и источники конкурентного права.	Отношения, складывающиеся в процессе конкуренции. Отношения в сфере монополий. Принципы правового регулирования конкуренции и монополий. Наука о правовом регулировании отношений в сфере конкуренции и монополий. Существующие теоретические концепции относительно целей законодательства о конкуренции. Развитие конкуренции как основная цель законодательства о конкуренции. Совокупность	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet, подготовка к практикуму по решению задач	Тест

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
	правового регулирования конкурентных отношений. Соотношение понятий "конкурентное законодательство" и антимонопольное законодательство.		
<i>Тема 2. Оценка уровня интенсивности конкуренции на рынке</i>	Юридические условия существования конкурентных отношений. Защита и развитие конкуренции как деятельность государства. Конституционная обязанность государства по поддержке конкуренции. Группа лиц как субъект конкуренции. Аффилированные лица, финансово-промышленные группы, холдинги, объединения (ассоциации и союзы) хозяйствующих субъектов. Понятие товарного рынка. Основные отличительные черты отдельных товарных рынков. Теория отраслевых рыночных структур. Выявление групповых особенностей товарных рынков. Анализ специфики правового регулирования конкурентных отношений.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet подготовка к практикуму по решению задач	Тест
<i>Тема 3. Запрет монополистической деятельности</i>	Понятие и формы государственного контроля за экономической концентрацией. Создание и реорганизация коммерческих организаций с предварительного согласия антимонопольного органа. Сделки с акциями (долями), имуществом коммерческих организаций, правами в отношении коммерческих организаций с предварительного согласия антимонопольного органа. Сделки с акциями (долями), активами финансовых организаций и правами в отношении финансовых организаций с предварительного согласия антимонопольного органа. Сделки, иные действия, об осуществлении которых должен быть уведомлен антимонопольный орган. Особенности государственного контроля за экономической концентрацией, осуществляемой группой лиц. Лица, представляющие в	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet подготовка к практикуму по решению задач	Практикум по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
	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 соглашениями хозяйствующих субъектов.		
<i>Тема 4. Недобросовестная конкуренция</i>	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.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet подготовка к практикуму по решению задач	Практикум по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
	Защита прав потребителей от ненадлежащей рекламы.		

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Антимонопольно-конкурентное право : учебник / под редакцией К. А. Писенко, И. А. Цинделиани. — Москва : Проспект, 2022. — 607 с. — ISBN 978-5-392-36431-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/280004>

Дополнительная литература:

1. Конкурентное право России : учебник / ответственный редактор С. А. Пузыревский. — Москва : Проспект, 2021. — 637 с. — ISBN 978-5-392-35200-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/280241>

2. Конкурентное право России. Практикум : учебное пособие / ответственный редактор С. А. Пузыревский. — 2-е изд. — Москва : Проспект, 2023. — 144 с. — ISBN 978-5-392-38895-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/371414>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Сайт журнала «Современная конкуренция»: Материалы в свободном доступе.	http://moderncompetition.ru/r/free/
2.	Сайт издательского дома «Коммерсант»	https://www.kommersant.ru/
3.	Сайт газеты «Ведомости»	https://www.vedomosti.ru/
4.	Сайт журнала «Секрет фирмы»	https://kommersant.ekiosk.pro/
5.	Сайт ФАС РФ	https://fas.gov.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную

информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логинком (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

**7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО**

ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которой проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Письменное решение теста	Количество баллов соответствует десяткам процентов правильных ответов: 10 – 100% правильных ответов; 9 – 90% правильных ответов; 80 – 80% правильных ответов; и так далее.
2.	Письменный ответ по обоснованию решения задач	35-40 баллов – отчет содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы; 25-30 баллов – отчет содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов; 10-20 баллов – отчет содержит только часть ответов на сформулированные вопросы; 0 - баллов – отчет не содержит ответов на сформулированные вопросы..

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

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 ...

2. Антимонопольное законодательство— это

а. одна из форм государственного регулирования экономики, представляющая комплекс антимонопольных мер и механизмов их реализации (методов, средств и институтов)

б. система формальных антимонопольных правил и ограничений, а также определенных способов принуждения к их выполнению, которые отражены в разветвленной сети законов, гарантирующих правовую защиту и поддержку конкуренции

в. целенаправленная деятельность государства, призванная находить варианты решения проблем, связанных с развитием конкуренции и защитой благосостояния общества от монополий.

3. Основой антимонопольного законодательства выступает:

а. Конституция РФ

б. ГК РФ

в. Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической

деятельности на товарных рынках»

г. Федеральный закон «О защите конкуренции»

4. Неверно, что федеральным антимонопольным органом в настоящее время является:

а. Федеральная антимонопольная служба

б. Министерство Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства

в. Федеральное антимонопольное агентство

г. Государственный комитет Российской Федерации по поддержке и развитию предпринимательства

5. Расставьте нормативно-правовые акты по убыванию юридической силы

а. Закон «О защите конкуренции»

б. Конституция РФ

в. Приказ ФАС № 220

6. Установите соответствие типа рынка и количества конкурентов на нем

А. Олигополия

Б. Монополия

В. Полиполия

Г. Дуополия

1) одна фирма на рынке

2) от двух до пяти субъектов

3) две фирмы на рынке

4) множество фирм на рынке

7. Столкнувшись с нарушением своих права на конкуренцию со стороны другого хозяйствующего субъекта, фирма может ...

а. обратиться с соответствующим иском в суд

б. обратиться с заявлением в антимонопольный орган

в. собственными действиями защищать свои права на конкуренцию

г. в ответ нарушить права хозяйствующего субъекта-нарушителя

8. Установите соответствие правонарушения и ответственности

А. долгосрочный картель, приносящий общественный вред в крупном размере

Б. недобросовестная реклама

В. просрочка оплаты платежа по договору

1) гражданско-правовая ответственность

2) административная ответственность

3) уголовная ответственность

9. Для антимонопольного (конкурентного) регулирования характерно применение следующих методов правового регулирования:

а. Диспозитивного

б. Императивного

в. Императивного и диспозитивного с преобладающей ролью императивного

г. Императивного и диспозитивного с преобладающей ролью диспозитивного

10. Охарактеризуйте конкуренцию как цель антимонопольного регулирования? Объясните, почему нужно защищать конкуренцию?

11. В соответствии с российским антимонопольным законодательством «Соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» - это

Типовые задачи

Задача 1.

Иванов И.И. открыл в социальной сети «ВКонтакте» персональную страницу, зарегистрировавшись под именем «FERRERO_ROCHER». Компания Ферреро С.П.А. применяет при производстве и реализации конфет «FERRERO ROCHER» объемные товарные знаки по международным регистрациям №№ 783646 и 783985, изобразительный товарный знак по международной регистрации №799465. Компания Ферреро С.П.А. прислала на пользовательскую страницу Иванова И.И. претензию с требованием либо изменить имя либо удалить страницу с таким именем, поскольку он незаконным образом использует имя, аналогичное наименованию зарегистрированного товарного знака без согласия правообладателя. Дайте правовую оценку ситуации. Как следует поступить Иванову И.И.? Изменится ли ситуация, если Иванов И.И. зарегистрировался под именем «FERERO_ROC» или «FERRERO_SWEET»? Имеет ли значение, что Иванов И.И. зарегистрировался как: а) физическое лицо и использует пользовательскую страницу для личных целей? б) физическое лицо, но фактически размещает информацию о кондитерских изделиях в виде критики, обзоров, статей от своего имени? в) физическое лицо, но фактически размещает коммерческую информацию о кондитерских изделиях (предложения о продаже конфет, рекламную информацию)? Каковы пределы ответственности владельца сайта «ВКонтакте» и его администратора?

Задача 2.

Житель Астрахани Е. Пупкин направил в ФАС России жалобу на введенные в регионе ограничения на продажу алкогольных напитков. По его мнению, принятый субъектом РФ закон противоречит федеральному законодательству, поскольку предусматривает запрет на розничную торговлю алкогольными напитками крепче 15 градусов в выходные и праздничные дни, а по рабочим дня с 20.00 до 8.00. Запрета на продажу алкоголя в организациях общественного питания не установлено. По мнению подателя жалобы, федеральное законодательство позволяет вводить ограничения, но не дает права разграничивать их для различных хозяйствующих субъектов (осуществляющих продажу алкоголя в розницу и общепит). Кроме того, по его мнению Конституция РФ запрещает ущемлять права граждан России, в т.ч. по территориальному признаку, поскольку жители Саратовской области, где такие ограничения отсутствуют, имеют больше прав, чем жители Астраханской области. Кроме того, нарушается конституционная гарантия единства экономического пространства РФ. Проанализируйте ситуацию и подготовьте мотивированный ответ по указанной жалобе. Можно ли в такой ситуации использовать меры антимонопольного регулирования? Мотивированно обоснуйте, составляет ли рынок продажи алкоголя в розницу и через общепит единый рынок? Уполномочена ли ФАС России рассматривать такие жалобы? Существуют ли иные органы, куда следует обратиться с такой жалобой (заявлением) в целях рассмотрения вопроса об устранении указанного нарушения антимонопольного законодательства?

Задача 3.

Общественная организация «Защита прав животных» обратилась в Приморский районный суд Санкт-Петербурга с иском в защиту неопределенного круга лиц к производителю пива ОАО «Пиво» с требованием прекратить производство пива в бутылках, на этикетке которых изображены собаки. В обоснование своих требований истец ссылается на то, что действующее законодательство запрещает использовать при рекламе пива образы животных. Кроме того, указанные этикетки с изображением собак, являющихся домашними животными, направлены на привлечение внимания несовершеннолетних, что также нарушает требования действующего законодательства. Проанализируйте ситуацию и в качестве юрисконсульта Правового управления ОАО «Пиво» подготовьте для начальника Правового управления аналитическую записку к планируемому совещанию у руководства означенной проблеме, дав правовую оценку обоснованности указанных требований, указав правовые риски и мероприятия по их минимизации. Изменится ли ситуация, если будет установлено, что: указанное на фотографии оформление бутылок является зарегистрированным товарным знаком, а лицензионный договор предусматривает возможность использования такого знака в целом, без каких-либо изъятий? собаки, изображение которых входит в состав товарного знака, нанесенного на этикетки, принадлежали лицензиару? с

иском обратилась Общественная организация по защите прав потребителей?

Задача 4.

ООО «Медицинская техника» (далее – Общество) направило в Комитет по здравоохранению субъекта-Н 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-Н Российской Федерации», испытывающему острую потребность в такой технике. По условиям проекта Договора, техника передавалась в аренду сроком на 10 лет (срок соответствовал сроку службы техники) на условиях 100% единовременной предоплаты всех арендных платежей, что составит 1 млн. руб. По мнению Общества, принцип свободы договора позволяет заключать любые договоры, если их условия не нарушают императивные нормы законодательства. По мнению Юридического отдела Комитета, такой договор нарушает нормы Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» и Закона о защите конкуренции. Допускает ли действующее законодательство заключение договора аренды на указанных в задаче условиях? Укажите возможные аргументы в обоснование позиции Юридического отдела Комитета. Изменится ли ситуация, если арендатором будет выступать не субъект РФ в лице Комитета, а сама больница?

Задача 5.

На период проведения в Москве крупного международного конкурса «Таланты Мира» стоимость проживания в столичных отелях возросла на 20-30%. Так, "Приват-отель" повысил стоимость проживания в одноместном номере с 10 тыс. до 14,5 тыс. руб. в сутки, "Отель-Хаус" — с 6 тыс. до 8,85 тыс. руб. ФАС направило более 50 запросов в столичные гостиницы с требованием указать цены за проживание в номерах различных категорий за прошлый календарный год и первое полугодие текущего года. Подобный запрос получил и руководитель ЗАО «Отель-Сирена». Дайте правовую оценку ситуации. Имеет ли право ЗАО «Отель-Сирена» отказать ФАС в предоставлении информации по указанному запросу? Каковы правовые последствия такого решения? Нарушает ли требования антимонопольного законодательства повышение цен отелями? Можно ли считать увеличение цен правомерным, если будет установлено, что выполняются все требования по ценовой политике, оговоренные с оргкомитетом конкурса. Как оценить аргумент – все отели всегда повышают цены во время весенне-летнего туристического сезона (сезонный фактор), а также в период проведения крупных мероприятий, в

т.ч. в случае, если доказано уменьшения числа туристов, въезжающих на территорию РФ? Влияет ли на оценку событий факт того, что из 54 отелей только 11 повысили стоимость своих номеров?

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70-89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50-69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Понятие и общая характеристика конкурентного права
2. Предмет регулирования конкурентного права. Общая характеристика общественных отношений, регулируемых конкурентным правом.
3. Метод правового регулирования отношений, входящих в предмет конкурентного права.
4. Понятие и классификация принципов конкурентного права.
5. Понятие и общая характеристика источников конкурентного права. Особенности классификации источников конкурентного права (антимонопольного законодательства).
6. Значение постановлений высших судебных органов в применении

антимонопольного законодательства Российской Федерации.

7. Понятие и общая характеристика субъектов конкурентного права.

8. Хозяйствующий субъект и его правовой статус. Общая характеристика хозяйствующих субъектов.

9. Группа лиц. Основания и порядок образования группы лиц в конкурентном праве.

10. Понятие и критерии установления доминирующего положения хозяйствующего субъекта на товарном рынке.

11. Злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением.

12. Монопольно высокая и монопольно низкая цена как форма злоупотребления хозяйствующим субъектом доминирующим положением.

13. Общая характеристика антиконкурентных соглашений: основания классификации и виды.

14. Картель как наиболее опасная форма антиконкурентного соглашения.

15. Согласованные действия хозяйствующих субъектов, ограничивающие конкуренцию.

16. Понятие и признаки недобросовестной конкуренции.

17. Формы недобросовестной конкуренции.

18. Недобросовестная конкуренция, связанная с приобретением исключительных прав.

19. Ограничивающие конкуренцию акты и действия органов государственной и муниципальной власти.

20. Ограничивающие конкуренцию соглашения и согласованные действия с участием органов государственной и муниципальной власти.

21. Государственные и муниципальные преференции: порядок предоставления и правовые последствия нарушения установленного порядка.

22. Антимонопольные требования, предъявляемые к торгам и запросам котировок цен на товары.

23. Антимонопольный контроль экономической концентрации.

24. Правовые институты предупреждения и предостережения и их роль в антимонопольном регулировании.

25. Государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства.

26. Порядок рассмотрения антимонопольным органом дел о нарушении антимонопольного законодательства.

27. Ответственность за нарушение антимонопольного законодательства.

Задания 2-го типа

1. Акционерное общество «Импульс» разработало и выпустило на рынок новую модель компьютера. Никто из конкурентов некоторое время не мог предложить покупателям такую продукцию. Однако позже

структура рынка изменилась, и он стал наполняться множеством аналогичных товаров. Не желая снижать цены, АО «Импульс» обратилось в федеральный антимонопольный орган с просьбой запретить другим хозяйствующим субъектам выпускать компьютеры, аналогичные продукции АО «Импульс». Оцените правомерность просьбы АО «Импульс». Являются ли такие действия правомерными средствами конкуренции? Назовите правомерные средства конкурентной борьбы. Рассмотрите правовой режим их использования.

2. Антимонопольный орган на основании статьи 25 Закона о защите конкуренции направил в адрес нотариуса частной практики Баронова И.В. запрос информации, в соответствии с которым нотариусу надлежало в течение 15 дней с момента получения запроса представить в антимонопольный орган сведения о размере платы, взимаемой за оказание услуг правового и технического характера. Нотариус отказал антимонопольному органу в представлении сведений, аргументируя свой отказ тем, что он не является хозяйствующим субъектом и Закон о защите конкуренции на него не распространяется. Правомерны ли действия нотариуса Баронова И.В.? Определите перечень лиц, являющихся хозяйствующими субъектами?

3. За последний год импорт гранитной крошки из Украины вырос примерно в два раза. По прогнозам ассоциации "Уголь", в текущем году объем ввезенной с Украины гранитной крошки увеличится на 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 предложения по поддержке отрасли могут быть предложены?

4. Территориальное управление федерального антимонопольного органа, исследуя факты нарушения антимонопольного законодательства, установило, что сельскохозяйственное предприятие «Овощевод» занимает доминирующее положение на товарном рынке по производству овощей открытого грунта и оказывает влияние на конкуренцию. Указанное предприятие не согласилось с доводами антимонопольных органов и представило официальные статистические материалы, в которых учитывается реализация на местных рынках овощей, произведенных не только сельскохозяйственными предприятиями, но и общественным сектором, населением, а также завезенных из других регионов страны. На основе анализа этих сведений представители предприятия «Овощевод» сделали вывод о том, что это предприятие в общем объеме реализации овощей имеет незначительную долю (менее 20%). Территориальное управление федерального антимонопольного органа согласилось с доводами сельскохозяйственного предприятия и отменило ранее принятое решение. На приведенном примере проанализируйте понятие «товарный рынок» и его параметры. Какие параметры товарного рынка не были приняты во внимание антимонопольными органами в данном случае? К чему привела такая ошибка? Как она могла отразиться на правовом статусе хозяйствующего субъекта?

5. Акционерное общество «Инвест» оказывает аудиторские услуги. Территориальное управление федерального антимонопольного органа, установив, что данное предприятие занимает доминирующее положение на соответствующем рынке и осуществляет монополистическую деятельность, вынесло в его адрес предписание о прекращении нарушения антимонопольного законодательства. АО «Инвест» не согласилось с решением антимонопольных органов и потребовало его отменить, представив следующие доводы: 1) аудиторские услуги — разновидность финансовых услуг; 2) в соответствии с п. 3 ст. 3 Закона о конкуренции на товарных рынках отношения, складывающиеся на рынках финансовых услуг, не регулируются антимонопольным законодательством РФ; 3) территориальное управление противоправно запретило действия АО «Инвест». Разберите доводы хозяйствующего субъекта. Можно ли отнести рынок аудиторских услуг к сфере рынка финансовых услуг? При ответе необходимо проанализировать и использовать конкретные положения антимонопольного законодательства России и законодательства об аудиторской деятельности.

6. Федеральный антимонопольный орган одним предписанием обязал основное хозяйственное общество «Иркутскэнерго» и его дочернее общество «Энергетик» принять меры к заключению договора с предприятием «Вымпел» на передачу электроэнергии по сетям дочернего общества. Общество «Иркутскэнерго» обратилось в арбитражный суд с требованием признать предписание в его адрес недействительным, поскольку по роду своей деятельности оно услуг по передаче электроэнергии не оказывает и не может заключить подобный договор.

Каково должно быть решение арбитражного суда? В ходе решения задачи сопоставьте понятия «аффилированные лица» и «группа лиц». Какое из понятий должно быть применено для решения данной задачи?

7. Территориальное управление федерального антимонопольного органа возбудило дело о нарушении антимонопольного законодательства против предприятия «Олимп» за злоупотребление доминирующим положением на товарном рынке. В ходе разбирательства было установлено, что доля предприятия «Олимп» на данном рынке составляет 45 процентов. Территориальное управление предложило указанному предприятию представить доказательства того, что оно не занимает доминирующее положение. Этого сделано не было. По итогам расследования территориальное управление признало предприятие «Олимп» субъектом, нарушившим требования ст. 5 Закона о конкуренции на товарных рынках, и вынесло соответствующее предписание. Правомерны ли действия антимонопольных органов при доказывании доминирующего положения? Какова роль в этой процедуре презумпции доминирования? Отражается ли она на правах и обязанностях хозяйствующего субъекта?

8. Доля предприятия «Зенит» на соответствующем товарном рынке составляет 70 процентов. В адрес антимонопольных органов поступили материалы, свидетельствующие о том, что предприятие «Зенит» ущемляет интересы своих конкурентов. Последние просили антимонопольные органы признать предприятие «Зенит» хозяйствующим субъектом, занимающим доминирующее положение на рынке, и наказать его за злоупотребление этим положением. Предприятие «Зенит», в свою очередь, считает, что такое решение антимонопольным органам принимать не следует, так как доля этого предприятия хотя и превышает 65 процентов, но само предприятие «Зенит» не может оказывать заметного влияния на рыночную цену. Какое решение примет территориальное управление? Следует ли антимонопольным органам принимать во внимание лишь процентный показатель доли предприятия на рынке?

9. Хозяйствующие субъекты заключили договор коммерческой концессии. В ходе его анализа антимонопольными органами были выявлены существенные нарушения требований антимонопольного законодательства. Территориальное управление федерального антимонопольного органа, проводившее проверку, признало условия договора коммерческой концессии противоречащими (с учетом состояния соответствующего товарного рынка и разного экономического положения сторон договора) антимонопольному законодательству, недействительными и наложило на нарушителей штраф. Правомерны ли действия территориального управления? На основе какого конституционного принципа формируются полномочия антимонопольных органов?

10. Предприятие, осуществляющее железнодорожные перевозки, установило на свои услуги необоснованные тарифы. Антимонопольные

органы усмотрели в этом нарушение антимонопольного законодательства и предписали указанному предприятию изменить соответствующие тарифы, указав их конкретные размеры. Предприятие считает, что такие тарифы оно вправе устанавливать исключительно самостоятельно. Оцените с правовой точки зрения позиции сторон в споре. Какие полномочия антимонопольных органов могут быть использованы в данном случае?

11. Федеральный антимонопольный орган обратился в арбитражный суд с заявлением о ликвидации ассоциации коммерческих организаций, которая осуществляла противоправную координацию экономической деятельности ее участников, нарушая антимонопольное законодательство. В ходе судебного разбирательства представители ответчика заявили, что федеральный антимонопольный орган не имел права предъявлять такого рода исковое заявление, поскольку данный вид иска не указан в ст. 12 Закона о конкуренции на товарных рынках. В свою очередь, должностные лица федерального антимонопольного органа считают, что они действуют в рамках законодательства о судопроизводстве в арбитражных судах, и обратились с иском в защиту государственных и общественных интересов. С привлечением антимонопольного и арбитражно-процессуального законодательства охарактеризуйте правомочия федерального антимонопольного органа в данном случае. Какие исковые заявления вправе предъявлять в арбитражный суд федеральный антимонопольный орган (территориальное управление)?

12. В адрес территориального управления федерального антимонопольного органа поступило заявление о нарушении законодательства со стороны предприятия, предоставляющего коммунальные услуги населению поселка Золоторевка Пензенской области. Указанное предприятие, охватывая 100 процентов соответствующего товарного рынка, взимало плату за коммунальные услуги с населения не по регулируемым тарифам, а по свободным ценам. Каковы дальнейшие действия территориального управления? Нарушило ли предприятие требования антимонопольного законодательства России? Если да, то какие именно?

13. Представители акционерных обществ «Молкомбинат», «Молзавод» и ассоциации «Брянскмолоко» на совместном совещании в устной форме договорились установить и в дальнейшем поддерживать выгодный им уровень цен на молочную продукцию, поставляемую на товарный рынок г. Брянска. Брянское территориальное управление федерального антимонопольного органа, проанализировав действия производителей молочной продукции и имеющиеся материалы, вынесло определение о возбуждении дела против нарушителей антимонопольного законодательства России. Нарушение каких положений Закона о конкуренции на товарных рынках усмотрело в действиях предприятий территориальное управление?

14. Администрация одной из областей России приняла постановление.

В соответствии с ним для хозяйствующих субъектов, реализующих на территории области произведенную за ее пределами муку, устанавливается специальный сбор. Территориальное управление федерального антимонопольного органа вынесло предписание о прекращении нарушения антимонопольного законодательства, которое исполнено не было. Администрация ссылается на то, что постановление после его утверждения областной Думой является актом представительной власти и отмене по предписанию антимонопольных органов не подлежит. Дайте правовую оценку возникшей ситуации. Допущены ли областной администрацией какие-либо нарушения Закона о конкуренции на товарных рынках? Обоснованы ли ее доводы?

15. Регистрационно-лицензионная Палата города предоставила предприятию «Полиграф» для осуществления своей деятельности (множительные услуги, изготовление печатей, штампов, бланков, подготовка лицензионных документов) места в помещении Палаты без взимания арендной платы. Одновременно с этим Председатель Палаты издал приказ о запрещении аналогичной деятельности других предпринимателей в помещении Палаты и на прилегающей к ней территории. Как следует квалифицировать изложенные факты с точки зрения антимонопольного законодательства?

16. На собраниях акционеров акционерных обществ «Лит» и «Инфра», суммарная стоимость активов которых составляет 8 млрд. руб., было принято решение об их слиянии. Реорганизованное таким образом предприятие прошло государственную регистрацию в уполномоченном на то органе. Однако об этом стало известно территориальному управлению федерального антимонопольного органа, которое приняло решение о признании недействительной регистрации указанной организации. Являются ли правомерными действия акционерных обществ «Лит» и «Инфра», а также территориального управления?

17. Акционерное общество «Крокус» приобрело 18 процентов голосующих акций акционерного общества «Корунд», не получив на это предварительного согласия федерального антимонопольного органа. Позже АО «Крокус» приобрело без согласия антимонопольных органов еще 6 процентов голосующих акций указанного предприятия. Федеральный антимонопольный орган обратился в арбитражный суд с иском о признании недействительными указанных сделок, так как они нарушают порядок, установленный антимонопольным законодательством. Каково будет решение арбитражного суда?

18. Предприятие внесено в Реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара более 35 процентов. В связи с этим антимонопольные органы направили в адрес предприятия предписание, обязывающее его согласовывать с территориальным управлением федерального антимонопольного органа цены на товары, выпускаемые данным предприятием. В установленный срок предписание исполнено не было. Какую ответственность за неисполнение предписания

понесет нарушитель?

19. Антимонопольные органы установили, что акционерное общество «Водоканал» злоупотребляет своим доминирующим положением и ущемляет интересы других хозяйствующих субъектов. Вправе ли антимонопольные органы наложить на это предприятие штраф за нарушение антимонопольного законодательства?

20. В адрес предприятия «Риф», осуществляющего монополистическую деятельность на соответствующем товарном рынке, антимонопольными органами было вынесено предписание о прекращении нарушения антимонопольного законодательства. Предприятие не исполнило в срок предписание. Поэтому территориальное управление федерального антимонопольного органа наложало на указанную коммерческую организацию штраф в размере, который в несколько раз превышает величину уставного капитала предприятия «Риф». Предприятие обратилось к территориальному управлению с просьбой уменьшить сумму штрафа, так как выплата штрафа в полном размере приведет к существенному ухудшению его экономического положения. Какое решение следует принять территориальному управлению?

21. Предприятие, предоставляющее услуги по передаче электрической энергии, превысило установленные государством цены (тарифы) на указанную продукцию. Какие меры воздействия и на основе какого закона могут быть применены к данному предприятию? Можно ли в этом случае использовать положения антимонопольного законодательства, посвященные монополю высокими ценам? Каково соотношение федеральных законов о конкуренции и о естественных монополиях?

22. К предприятию, осуществляющему железнодорожные перевозки, обратились потребители с предложением заключить договор перевозки принадлежащих им грузов. Однако железнодорожное предприятие, имея реальную возможность выполнить такого рода перевозки, отказалось заключать договор, сославшись на нежелание иметь дело с мелкими фирмами. Потребители обратились с заявлением в органы регулирования естественных монополий. Каковы должны быть дальнейшие действия этих органов? Вправе ли железнодорожное предприятие отказаться от заключения подобного договора? Если да, то при наличии каких условий?

23. Федеральный орган по регулированию естественных монополий на транспорте принял решение о применении к транспортным предприятиям — естественным монополистам особого метода регулирования: установить предельный уровень цен (тарифов) на услуги этих предприятий. Транспортные предприятия считают такие действия федерального органа противоправными, поскольку: а) решение о введении государственного регулирования деятельности субъектов естественных монополий (в том числе на транспорте) принимается арбитражным судом; б) установлению подлежит конкретная величина тарифов, а не их предельный уровень. Дайте правовую оценку доводам сторон в споре.

24. По договору от 10.01.1995, заключенному с КУГИ СПб,

адвокатскому бюро на срок до 10.01.2014 переданы в аренду помещения общей площадью 600 кв. м, расположенные по адресу: г. Санкт-Петербург, Невский пр., д.12. Указанное имущество находится в собственности Санкт-Петербурга и не закреплено на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Протоколом заседания комиссии по рассмотрению обращений организаций по использованию нежилых помещений КУГИ СПб от 15.11.2010 принято решение о согласовании оформления переуступки прав аренды от адвокатского бюро на нежилое помещение общей площадью 90 кв. м в пользу ООО «Нева». На основании Соглашения от 16.11.2010 о переуступке прав на аренду нежилых помещений права и обязанности в отношении указанного помещения перешли от адвокатского бюро к ООО «Нева». Решением Управления ФАС по СПб от 01.12.2010 принятым по результатам рассмотрения заявления ООО «Фонтан», КУГИ СПб признан нарушившим требования Закона о защите конкуренции, а выданным в тот же день предписанием КУГИ СПб предложено в срок до 15.01.2011 совершить действия, связанные с расторжением указанного Соглашения о переуступке прав на аренду недвижимого имущества. Дайте правовую оценку ситуации. Правомерно ли вынесенное предписание? Должно ли КУГИ СПб исполнить предписание УФАС по СПб и каким образом? Изменится ли ситуация, если заключалось не соглашение о переуступке прав на аренду недвижимого имущества, а был заключен договора субаренды (при условии, что в договоре аренды содержалось разрешение о заключении договоров субаренды без согласия КУГИ СПб). Определите вид документа, который может быть подготовлен в целях обращения в суд, и составьте его.

25. 28 марта 2009 года между ОАО «Концерн Энергоатом» и ЗАО «Химмаш» был заключен договор на выполнение работ по изготовлению и поставке оборудования (кондиционеров) для энергоблока АЭС. Данный договор был заключен по итогам проведения ОАО «Концерн Энергоатом» открытого конкурса, в котором принимало участие ООО «ЭКО», однако не был признан победителем вследствие допущенных конкурсной комиссией ОАО «Концерн Энергоатом» нарушений условий конкурсной документации. В ходе рассмотрения дела ФАС России запросила информацию у организаций, имеющих возможность производить и поставлять кондиционеры для нужд АЭС. В результате рассмотрения представленных материалов с целью определения конкурентной среды на рынке кондиционеров для АЭС, ФАС России установила, что на территории РФ в настоящее время существует около 30 организаций имеющих возможность производить кондиционеры для АЭС. В связи с тем, что указанные кондиционеры являются уникальными, то их производство для каждой АЭС индивидуально. Какие шаги может предпринять ООО «ЭКО» в целях восстановления своих прав? Наличествуют ли здесь признаки совершения ОАО «Концерн Энергоатом» и ЗАО «Химмаш» согласованных действий? Возможно ли

квалифицировать осуществление согласованных действий, которые выразились в определении победителя указанного конкурса, в качестве факта нарушения антимонопольного законодательства? Какие меры антимонопольного регулирования могут быть предприняты ФАС?

Задания 3-го типа

1. ЗАО «Высота» является дочерним обществом ОАО «Вертикаль». По предложению генерального директора Иванова В.И. был назначен генеральный директор ОАО «Крион» Петров А.Т. ОАО «Вертикаль» принадлежит 25 % акций ОАО «Крион». Входят ли ОАО «Крион» и ОАО «Вертикаль» в одну группу лиц? По каким основаниям происходит объединение лиц в одну группу?

2. ОАО «Росгаз» занимает доминирующее положение на рынке серы. С января 2013 года Общество повысило отпускные цены на серу на 25 процентов. На основании заявлений потребителей серы антимонопольный орган возбудил дело по признакам нарушения пункта 1 части 1 статьи 10 Закона о защите конкуренции (монопольно высокая цена). В ходе рассмотрения дела ОАО «Росгаз» указало, что повышение цены товаров вызвано увеличением себестоимости продукции (повышение стоимости электроэнергии на 15 процентов). Вместе с тем, антимонопольный орган выяснил, что затраты на электроэнергию составляют не более 5 % в себестоимости товара. Какое решение должен принять антимонопольный орган по результатам рассмотрения данного дела? Какие методы используются для установления монопольно высокой цены товара?

3. Антимонопольный орган возбудил дело по признакам нарушения пункта 6 части 1 статьи 10 Закона о защите конкуренции в отношении ЗАО «Калий», выразившимся в установлении различных цен для разных категорий покупателей на хлористый калий. В процессе рассмотрения дела ЗАО «Калий», занимающее доминирующее положение на рынке хлористого калия, указало, что рассматриваемые антимонопольным органом действия являются допустимыми в соответствии со статьей 13 Закона о защите конкуренции, поскольку такими действиями не создается возможность устранить конкуренцию и не налагаются на контрагентов неразумные ограничения. Какие критерии допустимости совершения действий занимающим доминирующее положение на товарном рынке хозяйствующим субъектом предусмотрены в конкурентном (антимонопольном) законодательстве? Какое решение должен принять антимонопольный орган в данном случае?

4. ООО «Фортуна», являющееся производителем стиральных машин, заключила договор поставки стиральных машин с ООО «Логистика». По условиям договора ООО «Логистика» должно было поставлять стиральные машины в торговые сети и продавать их торговым сетям по ценам, указанным в договоре поставки (от 15 тыс. рублей до 25 тыс. рублей в зависимости от модели). По факту заключения указанного договора антимонопольным органом было возбуждено дело по признакам

нарушения части 2 статьи 11 Закона о защите конкуренции. Возражая против выдвинутых обвинений ООО «Фортуна» указало, что ее доля на рынке стиральных машин не превышает 5 процентов, а ООО «Логистика» занимая доминирующее положение на рынке транспортных услуг также не имеет существенной доли на рынке стиральных машин (менее трех процентов). Какие условия не могут быть включены в «вертикальные» соглашения? При каких условиях «вертикальные» соглашения допустимы? Какое решение должен принять антимонопольный орган?

5. ОАО «Искра», занимающееся производством цветных металлов, активы группы лиц которого составляют 6,8 млрд. руб., решило приобрести 2 процента акций ОАО «Радуга», осуществляющего консалтинговые услуги. Размер активов ОАО «Радуга» составляет 300 млн. руб. Дочернему обществу ОАО «Искра» (ЗАО «Микс») принадлежит 24 процента акций ОАО «Радуга». Требуется ли на совершение сделки по приобретению ОАО «Искра» 2 процентов ОАО «Радуга» предварительное согласие антимонопольного органа? В каких случаях сделки совершаются с предварительного согласия антимонопольного органа?

6. ООО «Романтика», являющееся владельцем автозаправочной станции (розничная продажа нефтепродуктов), обратилось в антимонопольный орган с заявлением о нарушении ОАО «Энергия» Федерального закона «О защите конкуренции». Из заявления следовало, что ОАО «Энергия» повысило отпускные цены на дизельное топливо в полтора раза. При этом, по мнению заявителя, указанная цена является монопольно высокой. Одновременно ООО «Романтика» указало, что для дочернего общества ОАО «Энергия» (ООО «Энергия розница») цены на дизельное топливо остались неизменными, в результате чего разница в закупочной цене указанного товара ООО «Романтика» и ООО «Энергия розница» составила полтора раза. По результатам анализа товарного рынка антимонопольный орган пришел к выводу, что ООО «Энергия» занимает коллективное доминирующее положение на оптовом рынке дизельного топлива вместе с ОАО «Микойл» и ОАО «Транснефть». Что такое доминирующее положение хозяйствующего субъекта и каковы критерии его установления. Какое решение должен принять антимонопольный орган в указанной ситуации? Имеет ли значение тот факт, что ОАО «Энергия» занимает коллективное доминирующее положение? Какие формы злоупотребления доминирующим положением могут быть установлены в данном случае? Каким образом определяется факт установления монопольно высокой цены?

7. ЗАО «Империял» решило приобрести 14 процентов акций ОАО «Стандарт». При этом размер активов ЗАО «Империял» и лиц, входящих в его группу составляет 6,5 млрд. руб. Размер активов ОАО «Стандарт» составляет 1 млрд. руб. Дочернее общество ЗАО «Империял» – ООО «Империял плюс» владеет 15 процентов акций ОАО «Стандарт». Что такое экономическая концентрация? Требуется ли согласие антимонопольного органа на приобретение ЗАО «Империял» акций ОАО «Стандарт»?

Изменится ли вывод, если предположить, что ЗАО «Империял» и продавец акций ОАО «Стандарт» входят в группу лиц по основанию, предусмотренному пунктом 1 части 1 статьи 9 Федерального закона «О защите конкуренции»?

8. Индивидуальный предприниматель Иванов В.А. обратился в антимонопольный орган с заявлением о нарушении антимонопольного законодательства в отношении ОАО «Газсервис», отказавшего в заключении договора поставки газа для осуществления производственной деятельности. Как установлено антимонопольным органом, ОАО «Газсервис» занимает доминирующее положение на рынке природного газа в границах субъекта РФ, в котором осуществляет производственную деятельность Иванов В.А. На обращение ИП в адрес ОАО «Газсервис», которое поступило 10 июня 2012 г. Общество ответило 10 августа 2012 о том, что обращение рассматривается и о результатах Общество сообщит дополнительно. При этом в течение последующих трех месяцев (до ноября 2012 года) решения о заключении договора поставки газа так и не было принято. На запрос антимонопольного органа Общество сообщило, что в связи с нахождением в настоящее время специалиста договорного отдела Павловой И.С. в отпуске по уходу за ребенком, оформить заключение договора поставки газа не представляется возможным. Являются ли указанные действия (бездействие) ОАО «Газсервис» злоупотреблением доминирующим положением? Какие формы злоупотребления доминирующим положением могут иметь место в данном случае? Какое решение должен принять антимонопольный орган по результатам рассмотрения заявления ИП Иванова В.А.?

9. В антимонопольный орган поступило заявление компании «БКБ» о признаках недобросовестной конкуренции в распространявшейся на телевидении рекламе проигрывателя DVD-дисков «Санрайз» с утверждениями «Первая в мире система DVD плюс караоке, способная воспроизводить DVD, караоке и MP3 диски». Согласно представленным документам компания «БКБ» значительно раньше поставляет на российский рынок проигрыватели DVD дисков, способные воспроизводить DVD диски, а также имеющие функцию «караоке». По запросу антимонопольного органа компания «Санрайз» не представила документов, свидетельствующих о выпуске, продажах рекламируемого проигрывателя DVD дисков ранее, чем были осуществлены на территории России продажи проигрывателя DVD-дисков компании «БКБ». Раскройте понятие недобросовестной конкуренции и укажите ее основные признаки? Имеют в данном случае место признаки недобросовестной конкуренции и если имеют, то в какой форме? Какое решение должен принять антимонопольный орган?

10. ЗАО «Аэропорт», являющийся субъектом естественной монополии в сфере аэропортовых услуг, решил заключить договор купли-продажи части аэровокзального комплекса с ЗАО «Полет». Стоимость продаваемой части аэровокзального комплекса составляет 500 млн. руб.

При этом балансовая стоимость основных производственных средств и нематериальных активов (с учетом продаваемой части аэровокзального комплекса) составляет 2 млрд. руб. Какие сделки продажи имущества подлежат антимонопольному контролю? Требуется ли указанная сделка предварительного согласования с антимонопольным органом и на основании какого федерального закона? Какое решение принимает антимонопольный орган по результатам рассмотрения ходатайств о совершении сделок экономической концентрации?

11. ООО «Эконика», производящее прохладительные напитки, заключило договор поставки прохладительных напитков с ООО «Экспедиция». По условиям договора ООО «Экспедиция» должно поставлять прохладительные напитки в торговые сети по цене, указанной ООО «Эконика». Кроме того, указанным договором ООО «Экспедиция» обязалась не осуществлять поставки в торговые сети прохладительные напитки других производителей. Антимонопольный орган, рассматривающий указанное соглашение установил, что доля ООО «Эконика» на рынке прохладительных напитков в данном субъекте Российской Федерации составляет 25 процентов. Что такое «вертикальное» соглашение? Какие условия не могут быть включены в «вертикальные» соглашения? При каких условиях «вертикальные» соглашения могут считаться допустимыми? Какое решение должен принять антимонопольный орган?

12. В антимонопольный орган поступило заявление ОАО «Кондитерское объединение» (далее Заявитель) о недобросовестной конкуренции со стороны ООО «Сластена» (далее Общество). По мнению Заявителя, нарушение выразилось в производстве и реализации Обществом печенья «Экстра М», сходного с товарным знаком, принадлежащим Заявителю. Как было установлено антимонопольным органом, Заявителю принадлежат исключительные права на словесный товарный знак «Экстра», зарегистрированный для товаров 5 класса МКТУ – детское питание и 30 класса МКТУ – кондитерские изделия. Общество производит и реализует детское печенье со словесным обозначением «Экстра М». В качестве доказательства присутствия на российском рынке указанного товара, Заявитель представил упаковку печенья «Экстра М». При этом ОАО «Кондитерское объединение» не предоставляло ООО «Сластена» право на использование упомянутого товарного знака. Учитывая, что используемое обозначение «Экстра М» является не идентичным товарному знаку «Экстра», антимонопольный орган направил официальный запрос в Роспатент с просьбой дать письменную консультацию о степени сходства упаковки печенья «Экстра М» и словесного товарного знака, принадлежащего Заявителю. Сравнительный анализ, представленный Роспатентом, показал, что упомянутые обозначения могут рассматриваться как сходные до степени смешения. Дайте определение недобросовестной конкуренции и раскройте ее основные признаки? Являются ли действия ООО «Сластена» по введению

в оборот печенья «Экстра М» актом недобросовестной конкуренции? Ответ обоснуйте. Какое решение должен принять антимонопольный орган?

13. Акционерное общество «Interra inc.», созданное в соответствии с законодательством Великобритании, решило приобрести 55 процентов голосующих акций акционерного общества «Viktoria inc.», созданного в соответствии с законодательством Республики Кипр. Акционерное общество «Viktoria inc.» владеет 75 процентами голосующих акций ОАО «Элеватор», включенного на территории Российской Федерации в реестр субъектов, занимающих на рынке определенного товара долю более 35 процентов. Какие сделки экономической концентрации подлежат предварительному согласованию с антимонопольным органом? Подлежит ли предварительному согласованию с антимонопольным органом указанная сделка? Изменится ли вывод о необходимости согласования сделки, если будет установлено, что продавец акций акционерного общества «Viktoria inc.» и акционерное общество «Interra inc.» входят в одну группу лиц по основанию, предусмотренному пунктом 1 части 1 статьи 9 Закона о защите конкуренции?

14. В антимонопольный орган поступило заявление ОАО «Вишневый сад» с заявлением о нарушении антимонопольного законодательства со стороны ООО «Облрегионгаз». В процессе рассмотрения заявления было установлено, что при заключении договора поставки газа ООО «Облрегионгаз», доминирующее на рынке поставки газа, включило в него условие о выплате ОАО «Вишневый сад» штрафных санкций за суммарный объем газа, выбранного покупателем сверх суточного договорного объема. Включение указанных штрафных санкций не предусмотрено Правилами поставки газа в РФ (постановление Правительства РФ от 05.02.1998 № 162). При этом на предложение заявителя по поводу исключения указанных условий из договора поставки газа ООО «Облрегионгаз» указало, что изменения предложенных условий невозможно. Учитывая производственные потребности, ОАО «Вишневый сад» подписало предложенный договор с указанными условиями. Что такое злоупотребление доминирующим положением? Имеется ли, в рассматриваемом случае, факт злоупотребления доминирующим положением и в какой форме? Какое решение должен принять антимонопольный орган?

15. В антимонопольный орган поступило заявление медицинского учреждения «Медицинский центр» о недобросовестной конкуренции со стороны компании «Парнас». МУ «Медицинский центр» занималась оказанием медицинских услуг российским и иностранным клиентам. Компания «Парнас» занималась изготовлением и реализацией в России безалкогольных напитков и приняла решение о создании в Российской Федерации медицинского учреждения. Для оценки рынка медицинских услуг вице-президент одного из подразделений Компании «Парнас» направил своего сотрудника Р. Стивена в МУ «Медицинский центр»,

заявив при этом, что его интересует возможность Компании «Парнас» стать клиентом МУ «Медицинский центр», и попросил предоставить информацию о ее деятельности. Сотрудница МУ «Медицинский центр» под влиянием заблуждения относительно цели визита Р.С. тивена предоставила часть реестра клиентов для ознакомления в ее присутствии, однако документ ей не был возвращен. Реестр клиентов МУ «Медицинский центр», как было установлено антимонопольным органом, составлял коммерческую тайну и должным образом охранялся. Завладев данным документом, Р. Стивен предоставил его в распоряжение Компании «Парнас», которая использовала его при создании медицинского учреждения и развития клиентской базы. В частности, Компания «Парнас» направила клиентам МУ «Медицинский центр» приглашение на презентацию медицинского учреждения Компании «Парнас». Аналогичным образом реестр использовался и в других случаях. После начала деятельности медицинского учреждения Компании «Парнас» было обнаружено, что около 15 процентов его клиентов ранее обслуживались в МУ «Медицинский центр». Что такое недобросовестная конкуренция и каковы ее признаки? Имеет ли в данном случае место факт недобросовестной конкуренции и если имеет, то в какой форме? Какое решение должен принять антимонопольный орган?

16. Компания с ограниченной ответственностью «Fieriya ltd.», зарегистрированное на Виргинских островах, решила приобрести 80 процентов голосующих акций акционерного общества «Terra Plus inc.», зарегистрированного в Республике Кипр, которое осуществило поставки персональных компьютеров на территорию РФ за год предшествующий году сделки на сумму 1,2 млрд. руб. Суммарная стоимость активов Компании «Fieriya ltd.» и его группы лиц составляет 3 млрд. руб. Суммарная стоимость активов акционерного общества «Terra Plus inc.» и его группы лиц составляет 2,5 млрд. руб. Что такое экономическая концентрация? Требуется ли в рассматриваемом случае согласование с российским антимонопольным органом сделки по приобретению акций? Какие сделки экономической концентрации с участием иностранных лиц подлежат антимонопольному контролю?

17. Территориальным управлением в процессе рассмотрения обращений хозяйствующих субъектов 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 хозяйствующих субъектов путем отказа вновь входящим на рынок предпринимателям в выдаче лицензии на не запрещенный законом вид деятельности

(коммерческие пассажирские перевозки), Могут ли эти действия лиц, наделенных властными полномочиями, существенно повлиять на развитие рынка транспортных услуг? Каково должно быть решение антимонопольного органа в разрешении данной ситуации? Ответ обоснуйте нормами действующего законодательства.

18. В антимонопольный орган поступило обращение генерального директора ООО о нарушении антимонопольного законодательства со стороны ОАО – предприятия связи, которое является субъектом естественных монополий в области связи, занимает доминирующее положение на рынке услуг предоставления доступа к телефонной сети. ОАО, в нарушение требований статей 450, 452 ГК РФ, в одностороннем порядке изменило условия договоров, заключенных ранее с ООО, на присоединение к телефонной сети общего пользования и на оказание услуг связи. Так, была изменена указанная в договоре нумерация телефонов, путем добавления кода междугородной связи для абонентов ООО по внутригородской связи, а также абонентов города с абонентами ООО. Для указанных категорий абонентов были изменены также тарифы на оказываемые услуги. В частности, помимо абонентской платы (увеличенной в одностороннем порядке) абоненты были обязаны дополнительно вносить плату за междугородные переговоры по тарифам нулевой зоны. Этим существенно ущемлялись интересы ООО и его абонентов. Можно ли действия доминирующего хозяйствующего субъекта квалифицировать как нарушение антимонопольного законодательства? Какое решение должен принять антимонопольный орган? Ответ обоснуйте нормами действующего законодательства.

19. При заключении договора на поставку дрожжей между комбинатом пищевых продуктов и хлебозаводом возник спор. Комбинат настаивал на том, чтобы в счет частичной оплаты дрожжей завод уступил ему две квартиры в доме, строящемся при долевом участии завода. При этом представитель комбината заявил, что их предприятие является монопольным производителем дрожжей в Западно-Сибирском регионе (80% рынка товара). Завод с требованием комбината не соглашался, указывая на то, что на заводе работает много лиц, нуждающихся в улучшении жилищных условий. Поскольку переговоры зашли в тупик, завод обратился в арбитражный суд с иском о понуждении комбината к заключению договора. Как должен поступить арбитражный суд?

20. Объединение «Стелла», охватывающее 48% рынка товара, внедрило изобретение одного из ведущих инженеров объединения, что позволило улучшить качество выпускаемой продукции, резко увеличить ее выпуск, установить предельно низкие цены и заключить договоры практически со всеми нуждающимися в этой продукции предприятиями. В результате этого производители аналогичной продукции не смогли заключить договоры на ее реализацию. Одно из предприятий данной отрасли обратилось в территориальный орган антимонопольного органа РФ с просьбой приостановить деятельность объединения «Стелла», так как

оно препятствует конкуренции и ущемляет интересы других предприятий. Антимонопольный орган дал объединению предписание сократить выпуск продукции и возместить причиненные убытки предприятиям. Объединение выпуск продукции не сократило и убытки предприятиям возместить отказалось. Тогда антимонопольный орган принял решение о принудительном разделении субъектов объединения «Стелла». Проанализируйте ситуацию. Может ли объединение «Стелла» обжаловать решение антимонопольного органа?

21. На период проведения в Москве крупного международного конкурса «Таланты Мира» стоимость проживания в столичных отелях возросла на 20-30%. Так, "Приват-отель" повысил стоимость проживания в одноместном номере с 10 тыс. до 14,5 тыс. руб. в сутки, "Отель-Хаус" — с 6 тыс. до 8,85 тыс. руб. ФАС направило более 50 запросов в столичные гостиницы с требованием указать цены за проживание в номерах различных категорий за прошлый календарный год и первое полугодие текущего года. Подобный запрос получил и руководитель ЗАО «Отель-Сирена». Дайте правовую оценку ситуации. Имеет ли право ЗАО «Отель-Сирена» отказать ФАС в предоставлении информации по указанному запросу? Каковы правовые последствия такого решения? Нарушает ли требования антимонопольного законодательства повышение цен отелями? Можно ли считать увеличение цен правомерным, если будет установлено, что выполняются все требования по ценовой политике, оговоренные с оргкомитетом конкурса. Как оценить аргумент — все отели всегда повышают цены во время весенне-летнего туристического сезона (сезонный фактор), а также в период проведения крупных мероприятий, в т.ч. в случае, если доказано уменьшения числа туристов, въезжающих на территорию РФ? Влияет ли на оценку событий факт того, что из 54 отелей только 11 повысили стоимость своих номеров?

22. ООО «Медицинская техника» (далее – Общество) направило в Комитет по здравоохранению субъекта-Н 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-Н Российской Федерации», испытывающему острую потребность в такой технике. По условиям проекта Договора, техника передавалась в аренду сроком на 10 лет (срок соответствовал сроку службы техники) на условиях 100% единовременной предоплаты всех арендных платежей, что составит 1 млн. руб. По мнению Общества, принцип свободы договора позволяет заключать любые договоры, если их условия не нарушают императивные нормы законодательства. По мнению Юридического отдела Комитета, такой договор нарушает нормы Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» и Закона о защите конкуренции. Допускает ли действующее

законодательство заключение договора аренды на указанных в задаче условиях? Укажите возможные аргументы в обоснование позиции Юридического отдела Комитета. Изменится ли ситуация, если арендатором будет выступать не субъект РФ в лице Комитета, а сама больница?

23. Общественная организация «Защита прав животных» обратилась в Приморский районный суд Санкт-Петербурга с иском в защиту неопределенного круга лиц к производителю пива ОАО «Пиво» с требованием прекратить производство пива в бутылках, на этикетке которых изображены собаки. В обоснование своих требований истец ссылается на то, что действующее законодательство запрещает использовать при рекламе пива образы животных. Кроме того, указанные этикетки с изображением собак, являющихся домашними животными, направлены на привлечение внимания несовершеннолетних, что также нарушает требования действующего законодательства. Проанализируйте ситуацию и в качестве юрисконсульта Правового управления ОАО «Пиво» подготовьте для начальника Правового управления аналитическую записку к планируемому совещанию у руководства означенной проблеме, дав правовую оценку обоснованности указанных требований, указав правовые риски и мероприятия по их минимизации. Изменится ли ситуация, если будет установлено, что: указанное на фотографии оформление бутылок является зарегистрированным товарным знаком, а лицензионный договор предусматривает возможность использования такого знака в целом, без каких-либо изъятий? собаки, изображение которых входит в состав товарного знака, нанесенного на этикетки, принадлежали лицензиару? с иском обратилась Общественная организация по защите прав потребителей?

24. Житель Астрахани Е. Пупкин направил в ФАС России жалобу на введенные в регионе ограничения на продажу алкогольных напитков. По его мнению, принятый субъектом РФ закон противоречит федеральному законодательству, поскольку предусматривает запрет на розничную торговлю алкогольными напитками крепче 15 градусов в выходные и праздничные дни, а по рабочим дня с 20.00 до 8.00. Запрета на продажу алкоголя в организациях общественного питания не установлено. По мнению подателя жалобы, федеральное законодательство позволяет вводить ограничения, но не дает права разграничивать их для различных хозяйствующих субъектов (осуществляющих продажу алкоголя в розницу и общепит). Кроме того, по его мнению Конституция РФ запрещает ущемлять права граждан России, в т.ч. по территориальному признаку, поскольку жители Саратовской области, где такие ограничения отсутствуют, имеют больше прав, чем жители Астраханской области. Кроме того, нарушается конституционная гарантия единства экономического пространства РФ. Проанализируйте ситуацию и подготовьте мотивированный ответ по указанной жалобе. Можно ли в такой ситуации использовать меры антимонопольного регулирования?

Мотивированно обоснуйте, составляет ли рынок продажи алкоголя в розницу и через общепит единый рынок? Уполномочена ли ФАС России рассматривать такие жалобы? Существуют ли иные органы, куда следует обратиться с такой жалобой (заявлением) в целях рассмотрения вопроса об устранении указанного нарушения антимонопольного законодательства?

25. Иванов И.И. открыл в социальной сети «ВКонтакте» персональную страницу, зарегистрировавшись под именем «FERRERO_ROCHER». Компания Ферреро С.П.А. применяет при производстве и реализации конфет «FERRERO ROCHER» объемные товарные знаки по международным регистрациям №№ 783646 и 783985, изобразительный товарный знак по международной регистрации №799465. Компания Ферреро С.П.А. прислала на пользовательскую страницу Иванова И.И. претензию с требованием либо изменить имя либо удалить страницу с таким именем, поскольку он незаконным образом использует имя, аналогичное наименованию зарегистрированного товарного знака без согласия правообладателя. Дайте правовую оценку ситуации. Как следует поступить Иванову И.И.? Изменится ли ситуация, если Иванов И.И. зарегистрировался под именем «FERERO_ROC» или «FERRERO_SWEET»? Имеет ли значение, что Иванов И.И. зарегистрировался как: а) физическое лицо и использует пользовательскую страницу для личных целей? б) физическое лицо, но фактически размещает информацию о кондитерских изделиях в виде критики, обзоров, статей от своего имени? в) физическое лицо, но фактически размещает коммерческую информацию о кондитерских изделиях (предложения о продаже конфет, рекламную информацию)? Каковы пределы ответственности владельца сайта «ВКонтакте» и его администратора.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Тайм-менеджмент»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: Очно-заочная

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	15
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	17

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Тайм-менеджмент» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Изучение дисциплины «Тайм-менеджмент» 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 учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в факультативные дисциплины.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Тайм-менеджмент» 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.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6	УК-6.1. Анализирует индивидуальные ресурсы с целью построения траектории профессионального развития и реализует технологию самопродвижения на рынке труда	основные техники и методы тайм-менеджмента, направленные на создание системы организации времени для решения вопросов самоорганизации и самообразования	использовать техники, методы, приемы и инструменты тайм-менеджмента для повышения эффективности своей учебной и рабочей деятельности	навыком выбора и применения инструментов тайм-менеджмента для целей самоорганизации и самообучения	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
		УК-6.2. Планирует и реализует траектории саморазвития на основе принципа образования в течение всей жизни с учетом тенденций рынка	основные определения понятий, терминологию тайм-менеджмента, необходимые для осуществления эффективных коммуникаций в области организации и управления временем в устной и письменной формах	выражать свои мысли по вопросам организации времени четко, логично в письменной форме рефератов, эссе и письменных исследований	навыками сбора, анализа, систематизации информации и представления результатов в письменной и устной формах по теме организации времени	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Сущность и определение понятия «тайм- менеджмент Целеполагание	1	2		2						7	Доклад- презентация/10 Отчет по ситуационному практикуму/10
Тема 2. Эффективный обзор задач.	1									7	Доклад- презентация/10 Отчет по ситуационному практикуму/10
Тема 3. Приоритеты. Методы расстановки приоритетов.	1									7	Доклад- презентация/10 Отчет по ситуационному практикуму/10
Тема 4. Самомотивация. Распределение рабочей нагрузки.	1									7	Эссе/20 Отчет по ситуационному практикуму/20
Всего:	4	2		2						28	100
Контроль, час										Зачет	
Объем дисциплины (в академических часах)	36										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	1										

4. 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. 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 3. 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. Правило Парето. Навязанная срочность и важность, стратегии отказа, «расчистка» навязанной важности и срочности.

Тема 4. Самомотивация. Распределение рабочей нагрузки.

Грамотное распределение рабочей нагрузки. Правила организации эффективного отдыха. Эффективный сон. Самонастройка на решение задач: методы, способы. Эффективное решение больших трудоемких задач. Техника работы с задачами – «слонами». Использование СМАРТ-критериев для подзадач. Решение мелких неприятных задач.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданиям преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – это монологическое изложение основных теоретических положений учебного материала, который предварительно систематизирован и последовательно представлен аудитории преподавателем. Содержание излагаемого материала изложено в виде тезисов в рабочей программе дисциплины, поэтому в случае пропуска студентом лекции он может познакомиться с основными дидактическими единицами данной темы и изучить их самостоятельно.

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов одноклассников.

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 материал, 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 участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучающимися заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Составление и решение задач в формате ситуационных практикумов (кейсов) - это вид работы обучающихся по систематизации информации в рамках постановки или решения конкретных проблем. Решение ситуационных задач - чуть менее сложное действие, чем их создание. И в первом, и во втором случае требуется самостоятельный мыслительный поиск проблемы решения поставленных задач. Такой вид самостоятельной работы направлен на: развитие мышления и творческих способностей; усвоение знаний, полученных в ходе активного поиска и самостоятельного решения проблем. Следует отметить, что такие знания более прочные, они позволяют обучающимся видеть, ставить и решать, как стандартные, так и нестандартные задачи, которые могут возникнуть в дальнейшем в профессиональной деятельности.

Продумывая систему проблемных вопросов, обучающиеся должны опираться на уже имеющуюся базу данных, но не повторять вопросы, уже содержащиеся в прежних заданиях по теме. Проблемные вопросы должны отражать интеллектуальные затруднения и вызывать целенаправленный мыслительный поиск. Решения ситуационных задач относятся к частично поисковому методу, предполагая третий (применение) и четвертый (творчество) уровень знаний. Характеристики выбранной для ситуационной задачи проблемы и способы её решения

являются отправной точкой для оценки качества этого вида работ. В динамике обучения сложность проблемы нарастает и к моменту его завершения должна соответствовать сложности задач, поставленных профессиональной деятельностью на начальном этапе.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, форме представления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников.

При выполнении задания ситуационного практикума обучающемуся необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;
- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по 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.

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 определяется учебным планом.

При самостоятельной работе студенты руководствуются методическими рекомендациями по дисциплине при минимальном участии преподавателя.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
<i>Тема 1. Сущность и определение понятия «тайм-менеджмент». Целеполагание.</i>	Расширение проактивности: «Круг забот» и «Круг влияния». Подходы к определению целей. Ключевые области жизни: определение. Цели и ключевые области жизни.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка доклада-презентации Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по практикуму	Доклад-презентация Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 2. Эффективный обзор задач.</i>	Области применения технологии майнд-менеджмент.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet.	Доклад-презентация Отчет по

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
	Управленческая полезность применения инструментов создания обзора задач.	Подготовка доклада- презентации Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по практикуму	ситуационно му практикуму
<i>Тема 3. Приоритеты. Методы расстановки приоритетов.</i>	Расстановка приоритетов в ежедневных задачах с помощью многокритериальной оценки (сокращенный вариант). Определение приоритетности долгосрочных целей, определение приоритетности текущих задач. Правило Парето. Стратегии отказа, «расчистка» навязанной важности и срочности.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка доклада- презентации Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по практикуму	Доклад- презентация Отчет по ситуационно му практикуму
<i>Тема 4. Самотиваци я. Распределение рабочей нагрузки</i>	Грамотное распределение рабочей нагрузки. Эффективный сон. Самонастройка на решение задач: методы, способы.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по практикуму Написание эссе	Отчет по ситуационно му практикуму Эссе

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Егоренко, А. О. Тайм-менеджмент / А. О. Егоренко, В. О. Кожина. — Санкт-Петербург : Лань, 2024. — 148 с. — ISBN 978-5-507-48186-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/367487>

2. Самоменеджмент: учебное пособие : [16+] / авт.-сост. А. Ю. Баранова ; Сочинский государственный университет. — Сочи : Сочинский государственный университет, 2023. — 136 с. : ил., табл. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=701302>

Дополнительная литература:

1. Рябикова, Н. Е. Тайм-менеджмент: практикум: [12+] / Н. Е. Рябикова, Е. В. Шестакова, Р. М. Прытков. — Москва: Директ-Медиа, 2022. — 124 с. : ил. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=685832>

2. Тайм-менеджмент : учебно-методическое пособие / составитель Ю. И. Авадэни, Е. А. Байда. — Омск : СиБАДИ, 2023. — 170 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/339110>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
	Официальный сайт тайм-менеджерского сообщества	http://www.improvement.ru
	Официальный сайт компании «Организация времени»	http://www.ov1.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационный практикум	8-10 (16-20) – решение верно и хорошо обосновано; 5-7 (10-15) - решение неверно по причине незначительных ошибок; 1-4 (1-9) – в решении допущены грубые ошибки ИЛИ задание не решено
2.	Доклад с презентацией	10 – доклад выполнен в соответствии с требованиями, правильно оформленных слайдов презентации, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно 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.
3.	Эссе	19-20 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет; 16-18 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; 10-15 – тема раскрыта не в полном объеме, замечаний по оформлению нет; 1-10 – тема раскрыта только частично, нарушены правила по оформлению; 0 – эссе не сделано либо полностью не соответствует теме.

***Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках
текущего контроля успеваемости***

Типовые задания к ситуационным практикумам

Ситуационный практикум № 1 по теме 1. 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.
10. 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 2. 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. 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».

2. 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.).

3. Подсоедините главные ответвления к центральному образу. Ответвления делайте изогнутыми. Такое расположение линий сильнее привлекает внимание и более привычно для восприятия, чем прямые линии.

4. Используйте как можно больше цветов. Цвет стимулирует визуальные центры мозга, активизирует творческое мышление, привлекает интерес.

5. 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.

6. 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 4.

Используя материалы Задания 1, расставьте приоритеты в рабочих задачах специалиста, используя матрицу Эйзенхауэра. Объясните свое решение.

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.

Создайте интеллект – карту для решения проблемы дорожных пробок в мегаполисе (выхода из мирового экономического кризиса, глобального потепления, создания своей успешной и прибыльной компании).

Примените СМАРТ-критерии к следующим целям: «получить хорошее образование», «найти хорошую работу», «хорошо выглядеть», «улучшить свою физическую форму».

Примерные темы докладов

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.

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.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения 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. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 - 89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. 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; задачей 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 бюджетизируемых задач в ежедневном планировании. Аргументируйте ответ, приведите примеры бюджетизируемых 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 результат-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 результатом-ориентированными, переформулируйте их в результат-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.

- а) Позвонить клиенту, напомнить о встрече
- б) Подготовить повестку дня к собранию в 15.00.
- с) 12.20 – провести собеседование с кандидатом на должность специалиста.
- д) Срочно позвонить в главный офис – есть претензии к нашему отчету.
- е) 14.00 – встреча с представителем поставщика оборудования.
- ф) Обязательно до конца дня провести расчет бюджета на оборудования для проведения выставки
- г) 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:

- а. Провести совещание по вопросу увеличения числа потенциальных клиентов 16.04.08 в 15.00.
- б. Позвонить Сидорчуку, узнать причину отказа крупной компании от наших услуг.
- с. Сегодня обязательно нужно проверить, прошел ли платеж от «Маверикса» или нет.
- д. Представить новую концепцию развития отдела в понедельник, в 13.00.

е. Хорошо бы до вечера закончить отчет о проделанной работе за неделю.

ф. 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 выберете, 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:

а) Если опять будет задержка информации, сегодня на совещании руководителей поднять вопрос о координации работы.

б) Поучаствовать в собеседовании с кандидатом на должность администратора, если будет настроение.

с) Если будут приняты изменения «Требования к сотрудникам компании», придется переделать наш внутренний регламент 37/18-14.

д) Когда придет факс от «Маверикс», выставить им счет.

е) Когда руководитель вызовет на совещание, надо не забыть уточнить у него вопросы по расчету времени на проведение презентации в фирме «Томск 8».

f) Когда программист будет пробегать мимо – напомнить изменить цены на сайте.

17. Переформулируйте с помощью SMART-критериев цель: «Успешно провести презентацию», сделав понятными критерии достижения желаемого результата.

18. Существует два типа отношения людей к жизни: реактивный и проактивный. Определите (и обоснуйте свое решение), к какому из этих двух типов можно отнести людей, сказавших следующие фразы:

a. Я ничего не могу сделать, обстоятельства сильнее меня.

b. Опять провалил собеседование...но я не виноват, их было пять человек, а я один – они просто меня завалили.

c. Надо выбрать, как сдавать зачет...Все мои пишут тест...и я тоже буду...

d. А может, попробовать поискать другие возможности?

Ответ аргументируйте.

19. Приведите примеры 2-х любых своих рабочих (учебных) дел (задач) – слонов. На примере одного из них раскройте суть технологии работы с задачами-слонами.

20. К какой категории по матрице Эйзенхауэра в зависимости от важности и срочности можно отнести следующие задачи? Ответ обоснуйте.

Задачи	А	Б (В)	В (С)	Г (D)
<i>Разобраться на рабочем столе</i>				
<i>Подготовиться к завтрашнему собранию руководителей</i>				
<i>Проверить, что нового «ВКонтакте»</i>				
<i>Написать тезисы к конференции, которые нужно отправить до конца месяца</i>				
<i>Навести порядок в папке «Входящие»</i>				
<i>Провести расчеты по мероприятию для компании «Олимпус», который стартует через месяц</i>				
<i>Навести порядок в комнате</i>				
<i>Подготовить отчет к вечеру, очень нужен, тормозим принятие решения</i>				
<i>Помочь родителям отвезти необходимые им вещи на дачу на ближайших выходных</i>				
<i>Встретиться с друзьями, посмотреть футбол</i>				

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:

- а) Позвонить в головной офис, сообщить, что задерживаем сдачу квартального отчета.
- б) Оплатить мобильный телефон.
- с) Подготовиться к сдаче сессии на «отлично»!
- д) Сообщить в технический отдел, напомнить, чтобы изменили цены на сайте.
- е) Выучить английский язык для стажировки в Великобритании.
- ф) Сделать наконец ремонт в квартире.
- г) 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 минут 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.

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия
утверждена на заседании
Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
«Трудоустройство и развитие карьеры»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: Очно-заочная

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ	3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	14
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	16

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Трудоустройство и развитие карьеры» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Дисциплина формирует целостное представление о принципах, методах и технологиях трудоустройства и управления профессиональной карьерой с учетом профессиональной специфики.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в факультативные дисциплины.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Трудоустройство и развитие карьеры» 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, обуславливающих 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.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6	УК-6.1. Анализирует индивидуальные ресурсы с целью построения траектории профессионального развития и реализует технологию самопродвижения на рынке труда	факторы определения карьерных целей, в том числе карьерных целей других людей	определять направления своего личного и делового карьерного развития, позволяющие реализовать жизненные цели в современных условиях	навыками синхронизации жизненного пути с карьерными стратегиями и тактиками	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
		УК-6.2. Планирует и реализует траектории саморазвития на основе принципа образования в течение всей жизни с учетом тенденций рынка	технологии управления успехом и приемы самоанализа ресурсов для достижения поставленных целей	применять карьерные тактики в соответствии с качествами и ресурсами личности	навыками распознавания деструктивных действий в собственном поведении, препятствующих развитию карьеры	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очно-заочная форма											
Тема 1. Личная карьера и жизненные цели человека	1	2		2						7	Доклад-презентация/10 Отчет по ситуационному практикуму/10
Тема 2. Профессиональная идентичность	1									7	Доклад-презентация/10 Отчет по ситуационному практикуму/10
Тема 3. Теоретические основы и факторы динамики профессиональной карьеры	1								7	Доклад-презентация/10 Отчет по ситуационному практикуму/10	
Тема 4. Технология эффективного трудоустройства	1								7	Эссе/20 Отчет по ситуационному практикуму/20	
Всего:	4	2		2						28	100
Контроль, час											Зачет
Объем дисциплины (в академических часах)	36										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	1										

4. 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.

5. 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 заданиям преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – это монологическое изложение основных теоретических положений учебного материала, который предварительно систематизирован и последовательно представлен аудитории преподавателем. Содержание излагаемого материала изложено в виде тезисов в рабочей программе дисциплины, поэтому в случае пропуска студентом лекции он может познакомиться с основными дидактическими единицами данной темы и изучить их самостоятельно.

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления

преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов 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 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 материал, 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 участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучающимися заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Составление и решение задач в формате ситуационных практикумов (кейсов) - это вид работы обучающихся по систематизации информации в рамках постановки или решения конкретных проблем. Решение ситуационных задач - чуть менее сложное действие, чем их создание. И в первом, и во втором случае требуется самостоятельный мыслительный поиск проблемы решения поставленных задач. Такой вид самостоятельной работы направлен на: развитие мышления и творческих способностей; усвоение знаний, полученных в ходе активного поиска и самостоятельного решения проблем. Следует отметить, что такие знания более прочные, они позволяют обучающимся видеть, ставить и решать, как стандартные, так и нестандартные задачи, которые могут возникнуть в дальнейшем в профессиональной деятельности.

Продумывая систему проблемных вопросов, обучающиеся должны опираться на уже имеющуюся базу данных, но не повторять вопросы, уже содержащиеся в прежних заданиях по теме. Проблемные вопросы должны отражать интеллектуальные затруднения и вызывать целенаправленный мыслительный поиск. Решения ситуационных задач

относятся к частично поисковому методу, предполагая третий (применение) и четвертый (творчество) уровень знаний. Характеристики выбранной для ситуационной задачи проблемы и способы её решения являются отправной точкой для оценки качества этого вида работ. В динамике обучения сложность проблемы нарастает и к моменту его завершения должна соответствовать сложности задач, поставленных профессиональной деятельностью на начальном этапе.

Прежде чем приступить к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, форме представления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников.

При выполнении задания ситуационного практикума обучающемуся необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;
- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по 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.

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 «Статистика финансов» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе студенты руководствуются методическими рекомендациями по дисциплине при минимальном участии преподавателя.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего 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 карьерой.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка доклада-презентации Подготовка к ситуационному	Доклад-презентация Отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
		практикуму Подготовка отчета по практикуму	
<i>Тема 2. Профессионал ьная идентичност ь.</i>	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 в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка доклада-презентации Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по практикуму	Доклад-презентация Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 3 Теоретически е основы и факторы динамики профессионал ьной карьеры.</i>	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 в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка доклада-презентации Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по практикуму	Доклад-презентация Отчет по ситуационному практикуму
<i>Тема 4. Технология эффективног о трудоустройс тва.</i>	Личная конкурентоспособность и условия ее формирования. Технология самопродвижения и самопозиционирования на рынке труда. Реструктуризация профессиональной карьеры. Перепланирование и планирование личной карьеры.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка отчета по практикуму Написание эссе	Отчет по ситуационному практикуму Эссе

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Кипервар, Е. А. Экономика и организация труда на предприятии : учебное пособие / Е. А. Кипервар, А. Е. Мрачковский, А. И. Чумаков. — Омск : ОмГТУ, 2020. — 199 с. — ISBN 978-5-8149-3116-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL:

<https://e.lanbook.com/book/186948>

Дополнительная литература:

1. Первый шаг к успешной карьере. Подготовка студентов и выпускников к трудоустройству : методические рекомендации / составители С. В. Владимирова, О. Ю. Заболоцкая. — Санкт-Петербург : РГПУ им. А. И. Герцена, 2024. — 40 с. — ISBN 978-5-8064-3574-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/472841>

2. Мацкевич, О. В. Трудовое право : учебник для бакалавриата : [16+] / О. В. Мацкевич, А. Н. Приженникова, А. В. Буянова. — Москва : Прометей, 2022. — 570 с. : табл. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=701068>

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1	Рыночные капитализации криптовалют	https://coinmarketcap.com/ru/
2	Сайт о криптовалютах и блокчейне	https://cryptonisation.ru/
3	Блог компании Microsoft, посвящённый вопросам цифровой трансформации (Digital Transformation)	https://habr.com/ru/company/microsoft/blog/341854/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории

организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
- ПО для видеоконференцсвязи и внутренних коммуникаций: ВКурсе (отечественное программное обеспечение <https://vkurse.ru/>)

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- GIMP (редактор растровой графики) (www.gimp.org)
- Inkscape (векторная графика) (www.inkscape.org)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com/>

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационный	8-10 (16-20)– решение верно и хорошо обосновано;

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
	практикум	5-7 (10-15) - решение неверно по причине незначительных ошибок; 1-4 (1-9) – в решении допущены грубые ошибки ИЛИ задание не решено
2.	Доклад с презентацией	10 – доклад выполнен в соответствии с требованиями, правильно оформленных слайдов презентации, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно 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.
3.	Эссе	19-20 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет; 16-18 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; 10-15 – тема раскрыта не в полном объеме, замечаний по оформлению нет; 1-10 – тема раскрыта только частично, нарушены правила по оформлению; 0 – эссе не сделано либо полностью не соответствует теме.

***Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках
текущего контроля успеваемости***

Типовые задания для проведения ситуационных практикумов

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 бы 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.

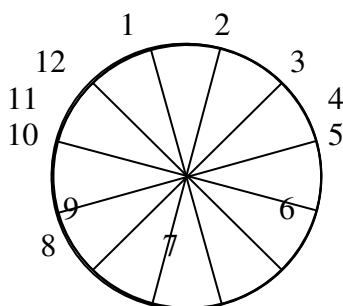
Рассмотрите еще раз готовое «дерево» и сосредоточьтесь на внутренних ощущениях по поводу полученной схемы деятельности: какие эмоции и мысли она вызывает? Возникло ли желание что-то изменить или, напротив, поскорее продолжить действовать в направлении поставленных целей?

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.

Примерная 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 «риффы»?
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, обуславливающие 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.

Примерная тематика эссе

1. Стратегический план моей личной карьеры.
2. Позиционирование моей карьеры и карьерных планов для работодателя.
3. Моя личная карьера двадцать лет спустя.
4. Мои «места силы» (области высокой самооценки и самоуважения), как ресурс для успешной карьеры.
5. Моя карьерная мотивация с точки зрения самооценки, уровня притязаний и локуса контроля.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов «Зачтено» – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 - 89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. «Не зачтено» – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Раскройте содержание понятия «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 связь 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:

- Суперавантюрный
- 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:

- Суперавантюрный
- 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
- Самореализация в дружеских отношениях

17. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность влияния на особенности личной карьеры трех форм направленности: профессиональной, эмоциональной и когнитивной.

18. Определите (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) специфику карьерного самоопределения и развития для каждого из обладателей определенного типа темперамента.

- Холерик
- Сангвиник
- Флегматик
- Меланхолик

19. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) зависимость особенностей карьерного развития от уровня притязаний, локуса контроля и самооценки и их характерные проявления у следующих типов работников.

- Иллюзионист
- Мастер
- Коллекционер

20. Раскройте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) зависимость особенностей карьерного развития от уровня притязаний, локуса контроля и самооценки и их характерные проявления у следующих типов работников.

- Альпинист
- Узурпатор
- Муравей

21. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность перечисленных тактик карьерного продвижения

- «Павлин» -
- «Вольный ветер» -
- «Серая мышка» -

22. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность перечисленных тактик карьерного продвижения

- «Золушка» -
- «Дядя Федор»
- «Горный орел»

23. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность перечисленных тактик карьерного продвижения

- «Спящая красавица», -
- «Илья Муромец» -
- «Емеля» -

24. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность перечисленных тактик карьерного продвижения

- «Серая мышка» -
- «Пластилиновый человечек» -
- «Рак-отшельник» -

25. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность перечисленных тактик карьерного продвижения

- «Горный орел»
- «Король Лев» -

- «Бульдозер»/ «кукушка»/ «акула»/ «удав»/ «волк в овечьей шкуре»

Задания 3 типа

1. Вспомните как соотносятся уровни развития личной карьеры и изменение ресурсов личности и заполните правый столбец.

УРОВНИ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОЙ КАРЬЕРЫ	ИЗМЕНЕНИЯ РЕСУРСОВ ЛИЧНОСТИ
1.Уровень. Изменения в знаниях	
2.Уровень. Изменения в мотивации	
3.Уровень. Изменения в личном поведении	
4.Уровень. Изменения в отношениях с окружающими	

2. Вспомните сущность перечисленных компетенций, определите характер их влияния на личную карьеру. Заполните пустые столбцы таблицы.

Виды компетенций	Содержание	Влияние на личную карьеру
Общие		
Личностные		
Социально-психологические		
Психофизиологические		
профессиональные		
Физические		
особые		

3. Придумайте и запишите не менее трех объективных и не менее трех субъективных факторов, которые могут быть ограничителями успеха, ресурсами для реализации личной карьеры и возможностями, приобретаемыми в случае успеха в личной карьере.

Ограничители успеха		Ресурсы		Мои новые возможности	
Субъектив-ные	Объектив-ные	Субъектив-ные	Объектив-ные	Субъектив-ные	Объектив-ные

4. Определите по характеристикам тип карьеры и заполните первый столбец

Тип карьеры	Показатели сравнения			
	Скорость продвижения	Последовательность 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

Тип карьеры	Показатели сравнения			
	Скорость продвижения	Последовательность занимаемых должностей	Перспективная ориентация	Ценностно-смысловые ориентации продвижения
				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	

Возраст	Содержание возрастного периода	Возможности карьерного развития
	прошлому, пассивное ожидание смерти, самозавершенность	

6. Выделите и охарактеризуйте 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

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 поднимают 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.