

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ»

Утверждаю
Декан факультета
_____ Н.В. Снегирева
от «19» мая 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Стратегический менеджмент (СМ)
(наименование дисциплины)

Направление подготовки 38.03.04 Государственное и муниципальное управление

Направленность (профиль) подготовки Региональное и муниципальное управление

Квалификация выпускника бакалавр

Форма обучения очная, очно-заочная

Год начала подготовки – 2026

Разработана
канд. экон. наук, доцент
кафедры экономики и менеджмента
_____ С.В. Семенова

Согласована
Зав. кафедрой экономики и
менеджмента
_____ Е.В. Кашеева

Рекомендована
на заседании кафедры
от «19» мая 2026 г.
протокол № 9
Зав. кафедрой _____ Е.В. Кашеева

Одобрена
на заседании учебно-методической
комиссии факультета
от «19» мая 2026 г.
протокол № 9
Председатель УМК _____ Н.В. Снегирева

Ставрополь, 2026 г.

Содержание

1. Цели освоения дисциплины	3
2. Место дисциплины в структуре ОПОП	3
3. Планируемые результаты обучения по дисциплине	3
4. Объем дисциплины и виды учебной работы	4
5. Содержание и структура дисциплины	5
5.1. Содержание дисциплины	5
5.2. Структура дисциплины	8
5.3. Занятия семинарского типа	9
5.4. Курсовой проект (курсовая работа, реферат, контрольная работа)	9
5.5. Самостоятельная работа	11
6. Образовательные технологии	11
7. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	12
8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	34
8.1. Основная литература	34
8.2. Дополнительная литература	34
8.3. Программное обеспечение	34
8.4. Профессиональные базы данных	34
8.5. Информационно-справочные системы	35
8.6. Интернет-ресурсы	35
8.7. Методические указания по освоению дисциплины	35
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины	53
10. Особенности освоения дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья	53

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целями освоения дисциплины «Стратегический менеджмент» являются формирование у будущих менеджеров теоретических знаний и практических навыков в области внедрения и выбора стратегии развития компании, углубление знаний относительно процессов, формы и механизмов стратегического менеджмента, выработка способностей использовать полученные теоретические знания на практике.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина «Стратегический менеджмент» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1 «Обязательные дисциплины» ОПОП.

Предшествующие дисциплины (курсы, модули, практики)	Последующие дисциплины (курсы, модули, практики)
Делопроизводство и документационное обеспечение государственной и муниципальной службы	Маркетинг территорий
Управление человеческими ресурсами	Управление проектами и программами
Оценка эффективности проектного управления	

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Код и наименование компетенции	Код и индикатор (индикаторы) достижения компетенции	Результаты обучения
ПК-2. Способен применять методы планирования, прогнозирования и проводить оценку маркетинга территорий в муниципальном управлении	ПК-2.1 Применяет методы планирования и прогнозирования в региональном и муниципальном управлении ПК-2.3 Применяет методы разработки и реализации муниципальной политики	Знать основополагающие принципы планирования
		Знать механизм согласования разделов тактических комплексных планов
		Уметь разрабатывать планы организации с целью адаптации ее хозяйственной деятельности и системы управления к изменяющимся условиям рынка
		Владеет способностью разрабатывать организационную структуру, адекватную стратегии, целям и задачам, внутренним и внешним условиям деятельности органа публичной власти
ПК-3. Способен разрабатывать региональные проекты и программы и анализировать последствия их реализации	ПК-3. 1 Использует современные методы проектного управления; разрабатывает региональные проекты и программы	Знает элементы планирования управления рисками
		Умеет сформулировать методологическую базу, общую концепцию и основные принципы стратегического менеджмента организации
		Владеет методами стратегического планирования, обоснования и выбора стратегии

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общий объем дисциплины составляет 6 зачетных единиц, 216 академических часов.

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Триместры
		8
Контактная работа (всего)	53,4	53,4
в том числе:		
1) занятия лекционного типа (ЛК)	20	20
из них		
– лекции	20	20
2) занятия семинарского типа (ПЗ)	30	30
из них		
– семинары (С)	30	30
– практические занятия (ПР)	-	-
– лабораторные работы (ЛР)		
3) групповые консультации	2	2
4) индивидуальная работа	1	1
5) промежуточная аттестация	0,4	0,4
Самостоятельная работа (всего) (СР)	162,6	162,6
в том числе:		
Курсовой проект (работа)		
Расчетно-графические работы		
Контрольная работа		
Реферат	20	20
Самоподготовка (самостоятельное изучение разделов, проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам и т.д.)	116	116
Подготовка к аттестации	26,6	26,6
Общий объем, час	216	216
Форма промежуточной аттестации	Экзамен,	Экзамен

Очно-заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Триместры
		9
Контактная работа (всего)	44,4	44,4
в том числе:		
1) занятия лекционного типа (ЛК)	18	18
из них		
– лекции	18	18
2) занятия семинарского типа (ПЗ)	24	24
из них		
– семинары (С)	24	24
– практические занятия (ПР)	-	-
– лабораторные работы (ЛР)		
3) групповые консультации	2	2
4) индивидуальная работа	-	-
5) промежуточная аттестация	0,4	0,4

Самостоятельная работа (всего) (СР)	171,6	171,6
в том числе:		
Курсовой проект (работа)		
Расчетно-графические работы		
Контрольная работа		
Реферат	20	20
Самоподготовка (самостоятельное изучение разделов, проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам и т.д.)	125	125
Подготовка к аттестации	26,6	26,6
Общий объем, час	216	216
Форма промежуточной аттестации	Экзамен	Экзамен

5. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Содержание дисциплины

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)
	Раздел 1. Сущность стратегического менеджмента и планирования	
1	Сущность стратегического менеджмента и предпосылки его возникновения	Понятие «стратегии», сущность стратегического менеджмента, методология стратегического менеджмента, его этапы. Стратегия предприятия, стратегическое управление. Возникновение потребности в стратегическом управлении. Эволюция стратегического мышления в управлении производством. Эвристическая, эмпирическая, аналитическая, системно-аналитическая формы стратегического мышления. Современная система взглядов на управление в экономике России и за рубежом. Старая и новая парадигмы управления. Ресурсный потенциал и его использование. Основные приоритеты развития экономики в России. Характеристика современного состояния промышленности и экономики страны в целом. Причины спада промышленного производства в переходный период России. Понятие отрасли. Классификация предприятий по производственному признаку. Стратегический потенциал основных отраслей России.
2	Организация как объект и система управления.	Понятие об организации, условия существования организации. Типы организаций и распределение организаций по отраслям экономики. Понятие о системе. Виды систем. Системы биологические, технические, социально-экономические. Классификация систем. Открытые, закрытые, свойства систем: целостность, первичность целого, несводимость свойств системы к сумме свойств

		составляющих ее компонентов и невыводимость свойств целостной системы из свойств компонентов, эффект синергии, единство многообразия форм деятельности организационных структур. Взаимосвязь и взаимодействие системы и внешней среды, понятие «черный ящик», структурность, иерархичность, множественность описания систем, непрерывность функционирования и эволюция, целенаправленность, стремление к состоянию устойчивого равновесия, альтернативность путей функционирования и развития, приоритет качества и надежность, приоритет интересов системы более широкого уровня перед интересами ее компонентов. Краткая характеристика и условия применения научных подходов к стратегическому менеджменту.
3	Научные подходы в стратегическом менеджменте.	Краткая характеристика и условия применения научных подходов к стратегическому менеджменту. Стратегические проблемы развития производства и структура промышленности.
4	Стратегический маркетинг.	Жизненный цикл товара и особенности выбора стратегии в зависимости от ЖЦТ. Возможные стратегии на этапе зарождения товара, его быстрого роста и стабилизации. Возможности продления ЖЦТ. Формирование рыночной стратегии. Анализ и прогнозирование потребностей и спроса, конъюнктуры рынка, конкурентов. Прогнозирование объемов рынка по сегментам лимитных цен.
	Раздел 2. Методология стратегического менеджмента	
5	Анализ внутренней и внешней среды организации.	Маркетинг, финансы, производство, людские ресурсы, культура, имидж, разнообразие и качество изделий, доля рынка, движение товара, установление цены изделия. Роль потребителей, акционеров, поставщиков, местных властей и правительства, воздействие экономики, природных факторов технического прогресса, социально-демографической среды на деятельность предприятия. Оценка внутренней среды организации: маркетинг, финансы, производство, людские ресурсы, культура, имидж, разнообразие и качество изделий, доля рынка, исследование рынка, эффективный сбыт, реклама, продвижение товара, установление цены, прибыли. Анализ внешней среды прямого воздействия: конкуренты, потребители, акционеры, поставщики, правительство и местные органы власти. Анализ внешней среды косвенного воздействия: экономика, природные факторы, научно-технический прогресс, социально-демографическая среда. Анализ возможностей и угроз. Метод SWOT- анализа, метод STEP. Анализ матрицы возможностей и угроз.

		Основные факторы сильных и слабых сторон организации, внешних возможностей и угроз.
6	Понятие о цели, миссии, бизнес-идее.	Понятие о миссии, бизнес-идее. Выбор цели, виды целей, требования к целям. Их характеристика. Принятие решений по целям. Единоличное решение: авторитарное, парсипативное, система ринги. Коллективное принятие решений. Метод Дельфы, «мозговой атаки», взвешенных критериев.
7	Конкурентные стратегии в бизнесе.	Пять сил конкуренции по М. Портеру. Конкурентные стратегии в отрасли: коммутанты, пациенты, виоленты, эксплеренты. Воздействие новых конкурентов, товары – заменители (субституты), поставщики и потребители. Стратегический потенциал организации. Проектирование систем управления. Общие конкурентные стратегии: преимущество в издержках, дифференциация продукта или услуг с уникальными свойствами, фокусирование на одном из сегментов рынка. Стратегия стабильности, стратегия роста, стратегия сокращения и ее разновидности, стратегия следования за лидером, стратегия разворота, ликвидации, стратегия повышения качества. Стратегия выживания для российских предприятий. Анализ и выбор стратегии, основные критерии выбора стратегии
8	Матричный подход к принятию стратегических решений.	Матричный подход к принятию стратегических решений. Матрица БКГ – сравнительная доля рынка, темпы роста рынка, матрица Mc Kinsey – конкурентоспособность, привлекательность отрасли

5.2. Структура дисциплины ОФО

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы)	Количество часов					
		Всего	ЛК	С	ПР	ЛР	СР
	Раздел 1. Сущность стратегического менеджмента и планирования						
1	Сущность стратегического менеджмента и предпосылки его возникновения	23	2	2	-	-	19
2	Организация как объект и система управления.	23	2	4	-	-	17
3	Научные подходы в стратегическом менеджменте.	23	2	4	-	-	17
4	Стратегический маркетинг.	23	4	4	-	-	15
	Раздел 2 Методология стратегического менеджмента						
5	Анализ внутренней и внешней среды организации.	25	4	4	-	-	17
6	Понятие о цели, миссии, бизнес-идее.	23	2	4	-	-	17
7	Конкурентные стратегии в бизнесе.	23	2	4	-	-	17
8	Матричный подход к принятию	23	2	4	-	-	17

	стратегических решений.						
	Консультации	2	-	-	-	-	-
	Индивидуальная работа	1	-	-	-	-	-
	Аттестация	27	-	-	-	-	-
	ИТОГО в триместре	216	20	30		-	136
	Общий объем	216	20	30		-	136

ОЗФО

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы)	Количество часов					
		Всего	ЛК	С	ПР	ЛР	СР
	Раздел 1. Сущность стратегического менеджмента и планирования						
1	Сущность стратегического менеджмента и предпосылки его возникновения	22	2	2	-	-	18
2	Организация как объект и система управления.	22	2	2	-	-	18
3	Научные подходы в стратегическом менеджменте.	22	2	2	-	-	18
4	Стратегический маркетинг.	22	2	2	-	-	18
	Раздел 2. Методология стратегического менеджмента						
5	Анализ внутренней и внешней среды организации.	26	4	4	-	-	18
6	Понятие о цели, миссии, бизнес-идее.	24	2	4	-	-	18
7	Конкурентные стратегии в бизнесе.	24	2	4	-	-	18
8	Матричный подход к принятию стратегических решений.	25	2	4	-	-	19
	Консультации	2	-	-	-	-	-
	Аттестация	27	-	-	-	-	-
	ИТОГО в триместре	216	18	24		-	145
	Общий объем	216	18	24		-	145

5.3. Занятия семинарского типа

№ п/п	№ раздела (темы)	Вид занятия	Наименование	Количество часов	
				ОФО	ОЗФО
	Разд. 1				
1.	1	С	Сущность стратегического менеджмента и предпосылки его возникновения	2	2
2.	2	С	Организация как объект и система управления.	4	2
3.	3	С	Научные подходы в стратегическом менеджменте.	4	2
4.	4	С	Стратегический маркетинг.	4	2
	Разд. 2				
5.	5	С	Анализ внутренней и внешней среды организации.	4	4
6.	6	С	Понятие о цели, миссии, бизнес-идее.	4	4
7.	7	С	Конкурентные стратегии в бизнесе.	4	4

8.	8	С	Матричный подход к принятию стратегических решений.	4	4
----	---	---	---	---	---

5.4. Курсовой проект (курсовая работа, реферат, контрольная работа).

Типовые темы реферата

1. Понятие «стратегии» и возникновение потребности в стратегическом управлении.
2. Эволюция стратегического мышления в управлении производством.
3. Современная система взглядов на управление.
4. Старая и новая парадигма управления.
5. Модели менеджмента в переходной экономике России.
6. Сущность стратегического менеджмента.
7. Народно-хозяйственный комплекс России.
8. Ресурсный потенциал России и его использование.
9. Характеристика современного состояния промышленности России.
10. Причины спада промышленного производства в России.
11. Понятие о системе и виды систем.
12. Социально-экономическая система и ее подсистемы.
13. Классификация систем. Системы открытые и закрытые.
14. Свойства систем: целостность, первичность целого, не сводимость свойств системы к сумме свойств, составляющих ее компоненты, эффект синергии.
15. Взаимосвязь и взаимодействие системы и внешней среды, понятие «черного ящика».
16. Множественность описания системы непрерывность функционирования и эволюция.
17. Приоритет качества и надежность системы.
18. Научные подходы к стратегическому менеджменту: системный, маркетинговый функциональный, воспроизводственный, нормативный, комплексный, интеграционный, процессный, количественный, административный, поведенческий, ситуационный.
19. Тактическое планирование в организации
20. Этапы стратегического планирования.
21. Миссия, бизнес-идея, цели организации.
22. Процедуры стратегического планирования.
23. Виды целей организации, требования к целям.
24. Оценка форм принятия решений по целям.
25. Диагностика внутренней среды организации.
26. Анализ внешней среды прямого воздействия: конкуренты, потребители, акционеры, поставщики, правительство.
27. Анализ внешней среды косвенного воздействия.
28. Матричный подход к выработке стратегии.
29. Матрица возможностей и угроз.
30. Матрица SWOT – анализа.
31. Матрица БКГ.
32. Матрица Me Kinsey.
33. Матрицы Shell/ДРМ, Hofer/Schendel/
34. Пять сил конкуренции по М. Портеру.
35. Применение конкурентных стратегий в отрасли.
36. Воздействие на деятельность фирмы появления новых конкурентов и товаров субститутов.
37. Общие конкурентные стратегии.
38. Формирование стратегии преимущества в издержках.

39. Формирование стратегии дифференциации продукта.
40. Формирование стратегии фокусирования.
41. Формирование стратегии стабильности и стратегия роста.
42. Формирование стратегии сокращения и ее разновидности.
43. Стратегия лидера и стратегия следования за лидером.
44. Роль маркетинга в стратегии фирмы.
45. Анализ и выбор стратегии.
46. НИОКР и выбор стратегии.
47. Основные направления НТП.
48. Экономические показатели эффективности управления.
49. Формирование стратегии маркетинговой деятельности.
50. Формирование стратегии управления персоналом.
51. Основные направления совершенствования стратегии организации.

5.5. Самостоятельная работа

№ раздела (темы)	Виды самостоятельной работы	Количество часов	
		ОФО	ОЗФО
1-8	Подготовка к занятиям семинарского типа	30	24
1-8	Изучение специальной методической литературы	80	93
1-8	Подготовка реферата	20	20
6-8	Подготовка презентации	6	6
1-8	Подготовка к экзамену	27	27
	ИТОГО в триместре	163	172

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

- сбор, хранение, систематизация и выдача учебной и научной информации;
- обработка текстовой, графической и эмпирической информации;
- подготовка, конструирование и презентация итогов исследовательской и аналитической деятельности;
- самостоятельный поиск дополнительного учебного и научного материала, с использованием поисковых систем и сайтов сети Интернет, электронных энциклопедий и баз данных;
- использование электронной почты преподавателей и обучающихся для рассылки, переписки и обсуждения возникших учебных проблем.
- использование дистанционных технологий в рамках ЭИОС.

Интерактивные и активные образовательные технологии

№ раздела (темы)	Вид занятия (ЛК, ПР, С, ЛР)	Используемые интерактивные и активные образовательные технологии	Количество часов	
			ОФО	ОЗФО
Раздел 2				
6	С	Компьютерная презентация	2	2
7	С	Компьютерная презентация	2	2
8	С	Компьютерная презентация	2	2

Практическая подготовка обучающихся

№ раздела	Вид занятия	Виды работ	Количество часов

(темы)	(ЛК, ПР, ЛР)		ОФО	ОЗФО

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

7.1. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания в рамках текущего контроля успеваемости

Устный опрос - средство контроля усвоения учебного материала по темам занятий.

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: беседу преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме (индивидуально или фронтально).

Показатели для оценки устного ответа: 1) знание материала; 2) последовательность изложения; 3) владение речью и профессиональной терминологией; 4) применение конкретных примеров; 5) знание ранее изученного материала; 6) уровень теоретического анализа; 7) степень самостоятельности; 8) степень активности в процессе; 9) выполнение регламента.

Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо изучить работы отечественных и зарубежных ученых по теме занятия, просмотреть последние аналитические отчеты и справочники, а также повторить лекционный материал.

Тестирование - средство контроля усвоения учебного материала. Не менее, чем за неделю до тестирования, преподаватель определяет обучающимся исходные данные для подготовки к тестированию: разделы (темы, вопросы), по которым будут задания в тестовой форме, литературу и источники (с точным указанием разделов, тем, статей) для подготовки.

Тесты выполняются во время аудиторных занятий семинарского типа.

Количество вопросов в тестовом задании определяется преподавателем.

На выполнение тестов отводится 0,5-1 академический час.

Индивидуальное тестовое задание выдается обучающемуся на бумажном носителе. Также тестирование может проводиться с использованием компьютерных средств и программ в специально оборудованных помещениях.

При прохождении тестирования пользоваться конспектами лекций, учебниками не разрешено.

Уровень знаний обучающегося определяется оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Презентация – это инструмент предъявления визуального ряда, назначение которого – создание цепочки образов, т. е. каждый слайд должен иметь простую, понятную структуру и содержать текстовые или графические элементы, несущие в себе зрительный образ как основную идею слайда. Цепочка образов должна полностью соответствовать ее логике.

При оценке содержания презентации, прежде всего, учитывается соответствие содержания презентации целям, структуре обозначенной темы.

При оценке оформления презентации учитывается: соответствие оформления целям и содержанию презентации; единый стиль в оформлении; разумное разнообразие содержания и приемов оформления; дизайн и эстетика оформления.

По результатам презентации выставляется оценка «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Выполнение практических заданий (решение задач, кейсов) – письменная форма работы студента, которая способствует закреплению и углублению теоретических знаний и позволяет сформировать у студентов навыки применения этих знаний на практике при анализе и решении практических ситуаций.

Практические задания (задачи, кейсы) выполняются во время аудиторных занятий семинарского типа по выданному преподавателем заданию.

Количество заданий определяется преподавателем.

Результатом выполнения задания является отчет, который должен содержать: номер, тему практической работы; краткое описание каждого задания; выполненное задание; ответы на контрольные вопросы.

Уровень умений и навыков обучающегося определяется оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

7.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания в рамках промежуточной аттестации

Экзамен – это форма промежуточной аттестации по дисциплине, задачей которой является комплексная оценка уровней достижения планируемых результатов обучения по дисциплине.

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: собеседование преподавателя со студентами по вопросу экзаменационного билета и практической задаче.

Билет к экзамену содержит 1 вопрос из перечня контрольных вопросов, приведенных в п. 3.5 и 1 практическую задачу из перечня, приведенного в п. 3.6.

Контрольные вопросы	Контрольный вопрос — это средство контроля усвоения учебного материала дисциплины. Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: беседу преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме дисциплины.
Практическая задача	Оценочное средство, включающее совокупность условий, направленных на решение практически значимой ситуации с целью формирования компетенций, соответствующих основным типам профессиональной деятельности. Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: оценку правильности решения задач. В случае вариативности решения задачи следует обосновать все возможные варианты решения.

Вопросы к экзамену доводятся до сведения студентов заранее.

При подготовке к ответу пользование учебниками, учебно-методическими пособиями, средствами связи и электронными ресурсами на любых носителях запрещено.

Время на подготовку ответа – от 30 до 45 минут.

По истечении времени подготовки ответа, студент отвечает на вопросы экзаменационного билета. На ответ студента по каждому вопросу билета отводится, как правило, 3-5 минут.

После ответа студента преподаватель может задать дополнительные (уточняющие) вопросы в пределах предметной области экзаменационного задания.

После окончания ответа преподаватель объявляет обучающемуся оценку по результатам экзамена, а также вносит эту оценку в аттестационную ведомость, зачетную книжку.

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося определяется оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

7.3. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА, КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНКИ

Типовые задания для текущего контроля успеваемости

Перечень типовых вопросов для устного опроса

1. Сущность, свойства, виды и источники информации, методы поиска и критического анализа информации
2. Сущность тактического управления, его взаимосвязь с системой стратегического управления
3. Основополагающие принципы планирования
4. Механизм согласования разделов тактических комплексных планов
5. Понятие «стратегии» и возникновение потребности в стратегическом управлении.
6. Эволюция стратегического мышления в управлении производством.
7. Современная система взглядов на управление.
8. Старая и новая парадигма управления.
9. Модели менеджмента в переходной экономике России.
10. Сущность стратегического менеджмента.
11. Народно-хозяйственный комплекс России.
12. Ресурсный потенциал России и его использование.
13. Характеристика современного состояния промышленности России.
14. Причины спада промышленного производства в России.
15. Понятие о системе и виды систем.
16. Социально-экономическая система и ее подсистемы.
17. Классификация систем. Системы открытые и закрытые.
18. Свойства систем: целостность, первичность целого, не сводимость свойств системы к сумме свойств, составляющих ее компоненты, эффект синергии.
19. Взаимосвязь и взаимодействие системы и внешней среды, понятие «черного ящика».
20. Множественность описания системы непрерывность функционирования и эволюция.
21. Приоритет качества и надежность системы.
22. Научные подходы к стратегическому менеджменту: системный и маркетинговый.
23. Научные подходы к стратегическому менеджменту: функциональный и воспроизводственный.
24. Научные подходы к стратегическому менеджменту: нормативный и комплексный.
25. Научные подходы к стратегическому менеджменту: интеграционный и процессный.
26. Научные подходы к стратегическому менеджменту: количественный и административный.
27. Научные подходы к стратегическому менеджменту: поведенческий и ситуационный.
28. Этапы стратегического планирования.
29. Миссия, бизнес-идея, цели организации.
30. Процедуры стратегического планирования.
31. Виды целей организации, требования к целям.
32. Принятие решений по целям.
33. Коллективное принятие решений.
34. Метод Дельфы «мозговой атаки».

35. Индивидуальное принятие решений: коллегиальное, авторитарное.
36. Индивидуальное принятие решений: партисипативное, «снизу вверх».
37. Метод взвешенных критериев.
38. Оценка внутренней среды организации: производство, маркетинг.
39. Оценка внутренней среды организации: финансы, трудовые ресурсы, культура.
40. Анализ внешней среды прямого воздействия: конкуренты, потребители.
41. Анализ внешней среды прямого воздействия: акционеры, поставщики, правительство.
42. Анализ внешней среды косвенного воздействия.
43. Матричный подход к выработке стратегии.
44. Матрица возможностей и угроз.
45. Матрица SWOT – анализа.
46. Матрица БКГ.
47. Матрица Me Kinsey.
48. Матрицы Shell/ДРМ, Hofer/Schendel/
49. Пять сил конкуренции по М. Портеру.
50. Конкурентные стратегии в отрасли: коммутанты, пациенты.
51. Конкурентные стратегии в отрасли: виоленты, эксплеренты.
52. Воздействие на деятельность фирмы появления новых конкурентов и товаров субститутов.
53. Общие конкурентные стратегии.
54. Стратегия преимущества в издержках.
55. Стратегия дифференциации продукта.
56. Стратегия фокусирования.
57. Стратегия стабильности и стратегия роста.
58. Стратегия сокращения и ее разновидности.
59. Стратегия лидера и стратегия следования за лидером.
60. Роль маркетинга в стратегии фирмы.
61. Анализ и выбор стратегии.
62. НИОКР и выбор стратегии.
63. Основные направления НТП.
64. Экономические показатели эффективности управления.
65. Показатель Z-счета.
66. Понятия о сетевом графике.
67. Понятие об оперограмме.

Критерии и шкала оценки устного опроса

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он раскрыл вопрос в полной мере на основе учебной, методической, дополнительной литературы, а также необходимых нормативно-правовых актов.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он раскрыл вопрос в полной мере на основе только учебной литературы, а также необходимых нормативно-правовых актов.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он раскрыл вопрос лишь частично на основе только учебной литературы, сделав при этом ряд существенных ошибок.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если ответ по существу отсутствует, несмотря на наводящие вопросы преподавателя.

Перечень типовых тестовых заданий

1. Этапы стратегического мышления располагаются в следующем порядке их

возникновения:

- A. эвристический; эмпирический; аналитический; системно-аналитический; теоретический;
- B. эвристический; эмпирический; аналитический; теоретический;
- C. эвристический; эмпирический; системно-аналитический; теоретический;
- D. эвристический; эмпирический; аналитический; системно-аналитический;
- E. нет правильного ответа

2. Стратегическое управление определяется как:

- A. технология управления в условиях повышенной нестабильности факторов внешней среды и их возникновения во времени
- B. управление в условиях определенности будущего
- C. управление в условиях недостатка информации
- D. управление, основанное на методе экстраполяции;
- E. все ответы правильные.

3. Парадигма – это:

- A. способ оценки эффективности управления;
- B. показатель устойчивости фирмы к банкротству;
- C. система научных взглядов на управление;
- D. метод анализа финансового состояния фирмы;
- E. правильного ответа нет.

4. Новая парадигма управления утверждает что:

- A. предприятие – это закрытая система;
- B. предприятие – это открытая система;
- C. цели, задачи и условия деятельности предприятия достаточно стабильны;
- D. рост масштабов продукции и услуг есть главный фактор успеха и конкурентоспособности;
- E. нет правильного ответа.

5. Новая парадигма управления ориентируется:

- A. не на объем выпуска, а на качество продукции и услуг;
- B. на рациональную организацию производства;
- C. на повышение производительности труда, как главной задачи менеджмента;
- D. на упрощение технологического процесса;
- E. все ответы правильные.

6. Основные предпосылки возникновения стратегического менеджмента:

- A. ускорение развития НТП;
- B. увеличение спроса на новые изделия;
- C. появление обеспеченных потребителей;
- D. 1 и 2;
- E. нет правильного ответа.

7. Отрасль народного хозяйства характеризуется:

- A. единым центром управления;
- B. использованием единого сырья и технологии;
- C. использованием единого сырья, технологии производства работ, квалификации персонала, применением единых цен на продукцию;
- D. использованием единого источника финансовых ресурсов;

Е. использованием единого сырья, оборудования, технологии производства, квалификации персонала, единого вида выпускаемой продукции.

8. Системный подход в менеджменте предусматривает:

- А. ориентацию на потребителя;
- В. рассмотрение любой организации как совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов;
- С. установление нормативов управления по всем подсистемам системы стратегического менеджмента;
- Д. системность всех решений руководства организации;
- Е. учет технических, экологических, экономических, организационных и др. аспектов менеджмента в их взаимосвязи.

9. Наиболее полным определением системы является следующее:

- А. система – это единство, состоящее из взаимосвязанных частей, каждая из которых приносит что-то конкретное в уникальные характеристики целого;
- В. система – это множество, конкретные элементы которого обладают присущими только им свойствами, закономерно связаны между собой и составляют определенную целостность;
- С. системой называется устойчивая совокупность взаимодействующих элементов, составляющих целостное образование, имеющее новые свойства по отношению к ее элементам;
- Д. система – множество, конкретные элементы, которого обладают присущими только им свойствами, закономерно связаны между собой и составляют определенную целостность. При этом система обладает свойствами, отсутствующими составляющих ее элементов;
- Е. неверно не одно из определений.

10. Эффект синергии - это:

- А. эффект диверсификации;
- В. ответная реакция системы на воздействие внешней среды;
- С. снижение эффективности из-за отсутствия взаимодействия внутри системы;
- Д. эффект интеграции;
- Е. повышение эффективности за счет реализации эффекта взаимодействия.

11. Источниками эволюции систем являются:

- А. конкуренция и диалектика развития и борьбы противоположностей;
- В. противоречия в различных сферах деятельности;
- С. многообразие форм и методов функционирования;
- Д. все вышеперечисленные ответы правильные;
- Е. нет правильного ответа.

12. Надежность системы характеризуется:

- А. бесперебойностью функционирования системы при выходе из строя одного из ее компонентов, устойчивостью финансирования;
- В. сохранностью проектных значений параметров;
- С. перспективностью экономической и социальной политики;
- Д. все вышеперечисленные ответы правильные;
- Е. нет правильного ответа.

13. Маркетинговый подход в менеджменте предусматривает:

- А. ориентацию на потребителя;

В. рассмотрение любой организации как совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов;

С. установление нормативов управления по всем подсистемам системы стратегического менеджмента;

Д. учет технических, экологических, экономических, организационных и др. аспектов менеджмента в их взаимосвязи;

Е. все ответы правильные.

14. Нормативный подход в менеджменте предусматривает:

А. ориентацию на потребителя;

В. рассмотрение любой организации как совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов;

С. установление нормативов управления по всем подсистемам системы стратегического менеджмента;

Д. учет технических, экологических, экономических, организационных и др. аспектов менеджмента в их взаимосвязи;

Е. нет правильного ответа.

15. При ситуационном подходе в менеджменте объект управления рассматривается:

А. в диалектическом развитии;

В. как процесс управления суммой непрерывных взаимосвязанных действий по стратегическому маркетингу, планированию, организации процессов, учету и контролю;

С. с позиций регламентации функций, прав, обязанностей, нормативов качества, затрат и др.;

Д. с позиций, что пригодность различных методов управления определяется конкретной ситуацией;

Е. все ответы правильные.

16. При административном подходе в менеджменте объект управления рассматривается:

А. в диалектическом развитии;

В. как процесс управления суммой непрерывных взаимосвязанных действий по стратегическому маркетингу, планированию, организации процессов, учету и контролю;

С. с позиций регламентации функций, прав, обязанностей, нормативов качества, затрат и др.;

Д. с позиций, что пригодность различных методов управления определяется конкретной ситуацией;

Е. нет правильного ответа.

17. Функции стратегического маркетинга - это:

А. формирование рыночной стратегии фирмы;

В. реализация концепции маркетинга;

С. реклама товара, стимулирование сбыта, обеспечение маркетинговых исследований;

Д. реализация маркетинговых исследований;

Е. все ответы правильные.

18. Основные стадии жизненного цикла товара ЖЦТ – это:

А. зарождение, рост, замедление роста, спад;

В. зарождение, рост, насыщение, спад;

С. зарождение, быстрый рост, замедление роста, насыщение, спад;

Д. зарождение, быстрый рост, замедление роста, насыщение, спад, обновление;

Е. рост, насыщение, спад.

19. Основные стратегии поведения фирмы на стадии спада ЖЦТ следующие:

- А. прекратить выпуск продукта и ограничить маркетинговые усилия;
- В. попытаться оживить продукт, изменить его упаковку, положение на рынке;
- С. завоевать новый рынок;
- Д. прекратить выпуск продукта и ограничить маркетинговые усилия; попытаться оживить продукт, изменить его упаковку, положение на рынке;
- Е. ликвидировать организацию.

20. Внешняя среда прямого воздействия на деятельность организации - это:

- А. акционеры, поставщики, потребители, конкуренты, союзы и общества по интересам, правительственные и местные органы;
- В. акционеры, поставщики, потребители, конкуренты, союзы и общества по интересам, физико-географические условия;
- С. акционеры, поставщики, потребители, конкуренты, союзы и общества по интересам, социально-культурные факторы;
- Д. акционеры, поставщики, потребители, конкуренты, союзы и общества по интересам, правительственные и местные органы, уровень развития экономики;
- Е. акционеры, потребители, конкуренты, союзы, правительственные и местные органы.

Критерии и шкала оценки тестирования

Количество правильных ответов:

Менее 52% - «неудовлетворительно»

53-70% – «удовлетворительно»

71-85% – «хорошо»

86-100% – «отлично»

Перечень типовых тем для выполнения компьютерной презентации

Тема 6. Понятие о цели, миссии, бизнес-идее.

Тема 7. Конкурентные стратегии в бизнесе.

Тема 8. Матричный подход к принятию стратегических решений.

Критерии оценки презентации

Критерии оценивания:

1. Содержание презентации:
 - раскрытие темы
 - подача материала (обоснованность разделения на слайды)
 - наличие и обоснованность графического оформления (фотографий, схем, рисунков, диаграмм)
 - грамотность изложения
 - наличие интересной дополнительной информации по теме проекта
 - ссылки на источники информации (в т.ч. ресурсы Интернет)
2. Оформление презентации
 - единство дизайна всей презентации
 - обоснованность применяемого дизайна
 - единство стиля включаемых в презентацию рисунков
 - применение собственных (авторских) элементов оформления
 - оптимизация графики
3. Обоснованное использование эффектов мультимедиа: графики, анимации, видео, звука.

4. Навигация: наличие оглавления, кнопок перемещения по слайдам или гиперссылок.
5. Доклад на заданную тему с использованием презентации.

Оценка	Характеристики презентации
5 (отлично)	В презентации полностью и глубоко раскрыто наполнение (содержание) представляемой темы, четко определена структура презентации, отсутствуют фактические (содержательные), орфографические и стилистические ошибки. Представлен перечень источников, оформленный согласно общепринятым требованиям. Цветовые, шрифтовые решения, расположение текстов и схем в кадрах соответствуют требованиям реализации принципа наглядности в обучении.
4 (хорошо)	В презентации полностью раскрыто наполнение (содержание) представляемой темы; четко определена структура презентации; имеются незначительные фактические (содержательные) ошибки и орфографические и стилистические ошибки (не более трех). Представлен перечень источников, оформленный согласно общепринятым требованиям. Цветовые, шрифтовые решения, расположение текстов и схем в кадрах не в полной мере соответствуют требованиям реализации принципа наглядности в обучении.
3 (удовлетворительно)	В презентации не полностью раскрыто наполнение (содержание) представляемой темы; четко определена структура презентации; имеются незначительные фактические (содержательные) ошибки и орфографические и стилистические ошибки (не более трех). Представлен перечень источников, однако оформление не соответствует общепринятым требованиям. Цветовые, шрифтовые решения, расположение текстов и схем в кадрах не в полной мере соответствуют требованиям реализации принципа наглядности в обучении.
2 (неудовлетворительно)	В презентации не раскрыто наполнение (содержание) представляемой темы; не четко определена структура ресурса; имеются фактические (содержательные) ошибки и орфографические и стилистические ошибки. Представлен перечень источников, однако оформление не соответствует общепринятым требованиям. Цветовые, шрифтовые решения, расположение текстов и схем в кадрах не соответствуют требованиям реализации принципа наглядности в обучении.

Типовые задания для промежуточной аттестации (экзамена)

Перечень типовых контрольных вопросов для промежуточной аттестации (экзамена)

1. Сущность тактического управления, его взаимосвязь с системой стратегического управления
2. Основополагающие принципы планирования
3. Механизм согласования разделов тактических комплексных планов
4. Понятие «стратегии» и возникновение потребности в стратегическом управлении.
5. Эволюция стратегического мышления в управлении производством.
6. Современная система взглядов на управление.

7. Старая и новая парадигма управления.
8. Модели менеджмента в переходной экономике России.
9. Сущность стратегического менеджмента.
10. Народно-хозяйственный комплекс России.
11. Ресурсный потенциал России и его использование.
12. Характеристика современного состояния промышленности России.
13. Причины спада промышленного производства в России.
14. Понятие о системе и виды систем.
15. Социально-экономическая система и ее подсистемы.
16. Классификация систем. Системы открытые и закрытые.
17. Свойства систем: целостность, первичность целого, не сводимость свойств системы к сумме свойств, составляющих ее компоненты, эффект синергии.
18. Взаимосвязь и взаимодействие системы и внешней среды, понятие «черного ящика».
19. Множественность описания системы непрерывность функционирования и эволюция.
20. Приоритет качества и надежность системы.
21. Научные подходы к стратегическому менеджменту: системный и маркетинговый.
22. Научные подходы к стратегическому менеджменту: функциональный и воспроизводственный.
23. Научные подходы к стратегическому менеджменту: нормативный и комплексный.
24. Научные подходы к стратегическому менеджменту: интеграционный и процессный.
25. Научные подходы к стратегическому менеджменту: количественный и административный.
26. Научные подходы к стратегическому менеджменту: поведенческий и ситуационный.
27. Этапы стратегического планирования.
28. Миссия, бизнес-идея, цели организации.
29. Процедуры стратегического планирования.
30. Виды целей организации, требования к целям.
31. Принятие решений по целям.
32. Коллективное принятие решений.
33. Метод Дельфы «мозговой атаки».
34. Индивидуальное принятие решений: коллегиальное, авторитарное.
35. Индивидуальное принятие решений: партисипативное, «снизу вверх».
36. Метод взвешенных критериев.
37. Оценка внутренней среды организации: производство, маркетинг.
38. Оценка внутренней среды организации: финансы, трудовые ресурсы, культура.
39. Анализ внешней среды прямого воздействия: конкуренты, потребители.
40. Анализ внешней среды прямого воздействия: акционеры, поставщики, правительство.
41. Анализ внешней среды косвенного воздействия.
42. Матричный подход к выработке стратегии.
43. Матрица возможностей и угроз.
44. Матрица SWOT – анализа.
45. Матрица БКГ.
46. Матрица Me Kinsey.
47. Матрицы Shell/ДРМ, Hofer/Schendel/

48. Пять сил конкуренции по М. Портеру.
49. Конкурентные стратегии в отрасли: коммутанты, пациенты.
50. Конкурентные стратегии в отрасли: виоленты, эксплеренты.
51. Воздействие на деятельность фирмы появления новых конкурентов и товаров субституттов.
52. Общие конкурентные стратегии.
53. Стратегия преимущества в издержках.
54. Стратегия дифференциации продукта.
55. Стратегия фокусирования.
56. Стратегия стабильности и стратегия роста.
57. Стратегия сокращения и ее разновидности.
58. Стратегия лидера и стратегия следования за лидером.
59. Роль маркетинга в стратегии фирмы.
60. Анализ и выбор стратегии.
61. НИОКР и выбор стратегии.
62. Основные направления НТП.
63. Экономические показатели эффективности управления.
64. Показатель Z-счета.
65. Понятия о сетевом графике.
66. Понятие об оперограмме.

Перечень типовых тем реферата

Перечень тем приведен в п. 5.4. РП

Критерии и шкала оценки реферата

Оценка «отлично» выставляется студенту, если тема раскрыта глубоко, всесторонне, в соответствии с поставленными задачами; грамотно обоснована её проблематика; перечень использованных источников является достаточным для раскрытия темы, в обзоре источников содержится обстоятельная обобщенная характеристика достижений науки в рассматриваемой области, вскрыты существующие проблемы и противоречия; практическая часть выполнена грамотно, в полном объеме использованы рекомендуемые преподавателем методы и методики работы; в выводах и рекомендациях полно и правильно определены теоретические позиции и результаты личного исследования; соблюдены требования логики и ясности изложения; с помощью приложений конкретизируется содержание, раскрывается личный опыт деятельности автора; оформление соответствует всем требованиям.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, при выполнении вышеназванных требований имеются отдельные недочеты.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если курсовая работа раскрывает тему в соответствии с приведенными критериями, но в освещении отдельных вопросов и выполнении требований автором допущены некоторые ошибки и неточности (нарушение логики, неполнота или ошибочность анализа и выводов, недостаточность используемых источников, неточности в их обзоре, некритические ошибки в выполнении практической части, нарушение требований оформления и др.).

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если при отсутствии в работе одного из основных разделов; если имеются существенные неточности и несогласования в изложении материала; если допущены грубые ошибки в описательной и практической частях работы; если работа выполнена не самостоятельно, а просто механически (компилятивно) переписана из источников; если студент на защите не владеет материалом, не в состоянии ответить на большинство заданных по существу работы вопросов.

Типовые практические задачи для промежуточной аттестации (экзамена)

Задача 1.

Компания «Nestle» является одной из крупнейших в мире корпораций. Компания действует на рынке пищевых продуктов и является мировым лидером по производству растворимого кофе. Итальянское подразделение Nestle – «Nestle Italiana» – это компания, базирующаяся в Милане и производящая более 80 видов продукции. Ее доход в 1988 г. достиг 2 млрд. долл. Кофе Nestle продавалось в Италии под марками Nescafe Classic, Nescafe Gran Aroma и Nescafe Relax (не содержащий кофеина).

Основной статьей маркетинговых затрат на продвижение Nescafe были расходы на рекламу. Компания Nestle вышла на итальянский рынок растворимого кофе в 1962 г.

В Италии основными конкурентами Nestle Italiana на рынке кофе на тот момент были:

- Lavazza SpA – 10-я по величине компания в итальянской пищевой промышленности, занимавшая лидирующие позиции на рынке кофе, предлагала полный ассортимент кофейной продукции и выпускала 11 сортов кофе, различных по качеству и цене. Большое внимание уделяла рекламе кофе, делала упор на традиции бренда, в основном ориентировалась на телевизионную рекламу.

- Segafredo-Zanetti SpA – компания в качестве целевого сегмента выбрала бары, рестораны, гостиницы, помимо кофе производила промышленное кухонное оборудование, в том числе кофемашины. Рекламиривала свою продукцию, спонсируя национальные и международные спортивные соревнования.

- Crippa & Berger SpA – лидер по продажам в Италии кофе с пониженным содержанием кофеина. В рекламе подчеркивалась безвредность такого кофе, а также ценовые преимущества марки. Выпускала, кроме того, растворимый кофе, который почти не рекламировала.

- Procter & Gamble Italia – итальянское подразделение этой компании выпускало широкий ассортимент кофейной продукции. Реклама носила агрессивный характер и размещалась в основном в популярных телешоу.

1. Оцените позиции фирмы Nestle Itali на рынке кофейной продукции Италии в начале 80-х годов.

2. Какая конкурентная стратегия в данных условиях была бы наиболее эффективна, на ваш взгляд?

Задача 2.

Ознакомьтесь с выдержками из Стратегии развития ОАО «АВТОВАЗ» до 2020 года : Стратегия компании затрагивает несколько областей развития компании:

1. Техническое развитие. В соответствии с лучшими мировыми практиками АВТОВАЗ останется разработчиком 9 из 30 функциональных модулей; в разработке остальных 21 модулей АВТОВАЗ будет играть роль координатора и проводить НИОКР совместно с поставщиками К 2020 г затраты служб технического развития удвоятся и составят 2,8% от выручки. Основные области для партнерства АВТОВАЗ-Renault будут включать: – АВТОВАЗ и Renault совместно: разработка двигателя и коробки передач – АВТОВАЗ для Renault: проведение тестов, производство прототипов и разработка компонентов – Renault для АВТОВАЗ: обучение персонала и имплементация единых стандартов, кодов и номенклатуры.

2. Производство. Текущий периметр АВТОВАЗа – это монозавод, включающий весь производственный цикл от литья и штамповки до сборки готового автомобиля, а также вспомогательные производства, сервисы и непрофильные активы.

АВТОВАЗ планирует сохранить в основном периметре ОАО АВТОВАЗ стратегически важные виды деятельности, обеспечивающие долгосрочные конкурентные преимущества:

- Производство: сварка, окраска и сборка готового автомобиля, крупная штамповка лицевых деталей и сборка двигателей, коробок передач и шасси.
- Техразвитие: Научно-технический центр и Опытно-промышленное производство.
- Другие функции: Цеховые ремонты, закупка сырья и компонентов, управление продажами, дистрибуция запчастей, управление интегрированной логистикой и складское хозяйство АВТОВАЗ планирует выделить часть видов деятельности из ОАО АВТОВАЗ в Группу АВТОВАЗ и сохранить над ними контроль:

Производство: Металлургическое производство, Инструментальное производство (частично) и Производство промышленных штампов. Промышленные сервисы: Общезаводские ремонты, Производство по переработке промышленных отходов и Энергетическое производство. АВТОВАЗ планирует привлечь стратегических партнеров для повышения эффективности следующих бизнесов: –Закупка сырья и компонентов для новых моделей в сотрудничестве с Renault-Nissan в рамках RNPO –Производство пластмассовых изделий, Инструментальное производство (частично) и производство автокомпонентов. За пределы периметра Группы АВТОВАЗ будут выведены средняя штамповка, Производство технологического оборудования, транспортные компании, социальные объекты и непрофильные активы.

В дополнении к реорганизации АВТОВАЗ планирует увеличить мощность завода и повысить продуктивность и качество: –Увеличение мощности 2 линий с 220 до 280 тыс. а/м 2 линий с 220 до 300 тыс. а/м

–Повышение продуктивности персонала с помощью модернизации производственного оборудования –Оптимизация производственных процессов посредством внедрения системы Renault "Alliance Production Way".

3. Закупки. Реформирование системы закупок позволит компании оптимизировать затраты на закупки – затраты на закупки на а/м снизятся в среднем на 2.6% для новых моделей и на 0.6% для существующих моделей за первые 5 лет жизненного цикла. Сокращение затрат на закупки должно быть реализовано с помощью следующих мер: – Управление отношениями с поставщиками: Создание новой панели поставщиков совместно с Renault, создание иерархии поставщиков и выявление стратегических поставщиков, переход от закупок компонентов к модульным закупкам; – Объединение/глобальное снабжение: Объединение объемов закупок с Renault-Nissan, совместные переговоры по ценам и условиям; – Оптимизация регулярности и объемов заказов/поставок, оптимизация и стандартизация процессов; – Аутсорсинг НИОКР и производства квалифицированным поставщикам.

4. Продажи. АВТОВАЗ намерен реформировать систему продаж, опирающуюся на крупнейшую в России товаропроводящую сеть. Собственная сеть АВТОВАЗа к 2014 г. должна быть реструктурирована с целью повышения ее контролируемости и эффективности. На 2020 г. собственная сеть составит ~10% всех торговых точек, и будет обеспечивать ~20% общих продаж. Внедрение переменной маржи для дилеров стимулирует продажи и повысит уровень сервиса в среднесрочной перспективе. Увеличение в 3 раза бюджетов на маркетинг (до 3 900 руб/а/м или 1,5% продаж) и гарантию (до 5200 руб/а/м или 2% от продаж) позволит АВТОВАЗу укрепить имидж ЛАДА и свои рыночные позиции в долгосрочной перспективе.

АВТОВАЗ разовьет систему продаж ключевым клиентам, что составит ~16% общих продаж а/мв 2020 году (~160 тыс. а/м). Будут развиты дополнительные источники дохода – комиссионный финансовый бизнес (~4% общей прибыли Компании) и продажа запасных частей (~10% общей прибыли).

5. Персонал. До 2020 г. предполагается снижение персонала на 3% до численности 69 тыс. (в сопоставимом периметре). Повышение производительности на 39% в 2020 году по сравнению с 2010 годом до уровня производительности текущих международных автопроизводителей. Предусмотрено постепенное отражение увеличения производительности и квалификаций персонала в уровне оплаты труда. Дополнительно

предусмотрено увеличение затрат на развитие персонала в 4 раза до 0.3 млрд. руб. в год к 2020 году. Значительный рост производительности персонала требует глубокое реформирование организации и процессов и инвестиции в оборудование и совершенствование производственных процессов в размере 16 млрд. руб.

6. Качество. Качество продукта состоит из двух элементов: качество концепции и качество реализации. Значительное повышение качества обоих аспектов включено в бизнесстратегию развития АВТОВАЗа до 2020г. Качество концепции: Восприятие качества потребителями должно быть учтено при разработке новых моделей. Качество реализации: Значительное повышение основных показателей качества реализации АВТОВАЗа, в частности: Функциональные показатели качества для НИОКР, Закупок, Производства, Продажи и Послепродажное обслуживание.

1. Какие области изменений рассматриваются в Стратегии компании 2020?
2. Какие уровни стратегических изменений затронуты в организации?
3. Какие методы осуществления преобразований используются?
4. Каковы темпы стратегических изменений?
5. Какие ключевые факторы успеха можно выделить в данной стратегии?
6. Требуют ли данные преобразования изменения организационной структуры компании?

Задача 3

Рассматривается вопрос о строительстве поликлиники. Существуют три возможных варианта строительства А, В, С. Исходные данные отразим в таблице:

Фактор	Вес	А	В	С
Доступность для пациентов	0,5	10	8	7
Арендная плата	0,3	5	4	6
Удобство для персонала	0,2	3	6	5

Критерии и шкала оценки экзамена

Оценка «отлично» выставляется студенту, если знания отличаются глубиной и содержательностью, дается полный исчерпывающий ответ, как на основные вопросы билета, так и на дополнительные; студент свободно владеет научной терминологией; ответ студента структурирован; логично и доказательно раскрывает проблему, предложенную в билете; ответ характеризуется глубиной, полнотой и не содержит фактических ошибок; ответ иллюстрируется примерами, в том числе из собственной практики; студент демонстрирует умение аргументировано вести диалог и научную дискуссию; правильно решил практическую задачу.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если знания имеют достаточный содержательный уровень, однако отличаются слабой структурированностью; содержание билета раскрывается, но имеются неточности при ответе на дополнительные вопросы; имеющиеся в ответе несущественные фактические ошибки, студент способен исправить самостоятельно, благодаря наводящему вопросу; недостаточно раскрыта проблема по одному из вопросов билета; недостаточно логично изложен вопрос; ответ прозвучал недостаточно уверенно; студент не смог продемонстрировать способность к интеграции теоретических знаний и практики, допустил несущественную ошибку при решении практической задачи.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если содержание билета раскрыто слабо, знания имеют фрагментарный характер, отличаются поверхностностью и малой содержательностью, имеются неточности при ответе на основные вопросы билета; программные материалы в основном излагаются, но допущены фактические ошибки; студент не может обосновать закономерности и принципы, объяснить факты; студент не может привести пример для иллюстрации теоретического положения; у студента отсутствует понимание излагаемого материала, материал слабо структурирован; у

студента отсутствуют представления о межпредметных связях, допустил существенную ошибку при решении практической задачи.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если обнаружено незнание или непонимание студентом предмета изучения дисциплины; содержание вопросов билета не раскрыто, допускаются существенные фактические ошибки, которые студент не может исправить самостоятельно; на большую часть дополнительных вопросов по содержанию экзамена студент затрудняется дать ответ или не дает верных ответов, не решил практическую задачу.

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Основная литература

1. *Абрамов, В. С.* Стратегический менеджмент : учебник и практикум для вузов / В. С. Абрамов, С. В. Абрамов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 355 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-21905-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/582407>

2. *Голубков, Е. П.* Стратегический менеджмент : учебник и практикум для вузов / Е. П. Голубков. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 278 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15505-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/598461>

8.2. Дополнительная литература

1. *Зуб, А. Т.* Стратегический менеджмент : учебник и практикум для вузов / А. Т. Зуб. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 286 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-21633-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/582862>

2. *Попов, С. А.* Актуальный стратегический менеджмент. Видение — цели — изменения : учебно-практическое пособие / С. А. Попов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 447 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01109-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535436>



8.3. Программное обеспечение

1. Пакет программ MicrosoftOffice (лицензионное)
2. Microsoft Windows (лицензионное)
3. 7zip (свободно распространяемое, отечественное)
4. Антивирус (лицензионное, отечественное)

8.4. Профессиональные базы данных

1. База данных «Корпоративный менеджмент. Библиотека управления» www.cfin.ru
2. База данных «Стратегическое управление и планирование», <http://stplan.ru/>

8.5. Информационные справочные системы.

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс», <http://www.consultant.ru/>
2. Справочно-правовая система «Законодательство России» http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?start_search&fattrib=1

8.6. Интернет-ресурсы

1. Информационный ресурс «Projectimo.ru» <http://projectimo.ru/>
2. Информационный ресурс «Экономика и финансы» <http://www.finansy.ru/>
3. Деловое информационное пространство РБК www.rbk.ru

Периодические издания:

1. Актуальные проблемы экономики и менеджмента : научный журнал / Саратовский государственный технический университет имени Ю.А. Гагарина. – 2014. – Саратов, 2019-2025. – ISSN 2312-5535. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/98831.html>
2. Финансовые исследования : научно-образовательный журнал / Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – 2000. – Ростов-на-Дону, 2014-2025. – ISSN 1991-0525. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/62035.html>

8.7. Методические указания по освоению дисциплины

Методические указания для подготовки к лекции

Аудиторные занятия планируются в рамках такой образовательной технологии, как проблемно-ориентированный подход с учетом профессиональных и личностных особенностей обучающихся. Это позволяет учитывать исходный уровень знаний обучающихся, а также существующие технические возможности обучения.

Методологической основой преподавания дисциплины являются научность и объективность.

Лекция является первым шагом подготовки студентов к занятиям семинарского типа. Проблемы, поставленные в ней, на занятии семинарского типа приобретают конкретное выражение и решение.

Преподаватель на вводной лекции определяет структуру дисциплины, поясняет цели и задачи изучения дисциплины, формулирует основные вопросы и требования к результатам освоения. При проведении лекций, как правило, выделяются основные понятия и определения.

На первом занятии преподаватель доводит до обучающихся требования к текущей и промежуточной аттестации, порядок работы в аудитории и нацеливает их на проведение самостоятельной работы с учетом количества часов, отведенных на нее учебным планом и рабочей программой по дисциплине (п. 5.5).

Рекомендуя литературу для самостоятельного изучения, преподаватель поясняет, каким образом максимально использовать возможности, предлагаемые библиотекой СКСИ, в том числе ее электронными ресурсами, а также сделает акцент на привлечение ресурсов сети Интернет и профессиональных баз данных для изучения дисциплины.

Выбор методов и форм обучения по дисциплине определяется:

- общими целями образования, воспитания, развития и психологической подготовки обучающихся;
- особенностями учебной дисциплины и спецификой ее требований к отбору дидактических методов;
- целями, задачами и содержанием материала конкретного занятия;
- временем, отведенным на изучение того или иного материала;
- уровнем подготовленности обучающихся;
- уровнем материальной оснащенности, наличием оборудования, наглядных пособий, технических средств.

Лекции дают обучающимся систематизированные знания по дисциплине, концентрируют их внимание на наиболее сложных и важных вопросах.

Лекции обычно излагаются в традиционном или в проблемном стиле. Проблемный стиль позволяет стимулировать активную познавательную деятельность обучающихся и их интерес к дисциплине, формировать творческое мышление, прибегать к

противопоставлениям и сравнениям, делать обобщения, активизировать внимание обучающихся путем постановки проблемных вопросов, поощрять дискуссию. Во время лекционных занятий рекомендуется вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на формулировки и категории, раскрывающие суть того или иного явления или процессов, выводы и практические рекомендации.

В конце лекции делаются выводы и определяются задачи на самостоятельную работу. В случае недопонимания какой-либо части предмета следует задать вопрос в установленном порядке преподавателю.

Конспект – это систематизированное, логичное изложение материала источника. Различаются четыре типа конспектов:

План-конспект – это развернутый детализированный план, в котором достаточно подробные записи приводятся по тем пунктам плана, которые нуждаются в пояснении.

Текстуальный конспект – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника.

Свободный конспект – это четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения в результате глубокого осмысливания материала. В нем могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом.

Тематический конспект – составляется на основе изучения ряда источников и дает более или менее исчерпывающий ответ по какой-то схеме (вопросу).

Подготовленный конспект и рекомендуемая литература используются при подготовке к занятиям семинарского типа. Подготовка сводится к внимательному прочтению учебного материала, к решению примеров, задач, к ответам на вопросы. Примеры, задачи, вопросы по теме являются средством самоконтроля.

Методические указания для подготовки к занятиям семинарского типа

Основное назначение занятий семинарского типа заключается в закреплении полученных теоретических знаний. Для этого студентам предлагаются теоретические вопросы для обсуждения (если это семинарское занятие) и задания для практического решения (если это практическое занятие). Кроме того, участие в практических занятиях предполагает отработку и закрепление студентами навыков работы с информацией, взаимодействия с коллегами и профессиональных навыков (участия в публичных выступлениях, ведения дискуссий и т.п.).

При подготовке к занятиям семинарского типа можно выделить 2 этапа: организационный; закрепление и углубление теоретических знаний.

На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает: уяснение задания на самостоятельную работу; подбор рекомендованной литературы; составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки.

Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.

Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию.

Начинать надо с изучения рекомендованной литературы (основной и дополнительной). Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его наиболее важная и сложная часть, требующая пояснений преподавателя в контексте контактной работы со студентами. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. Перечень теоретических вопросов по каждой теме, на которые студенты должны обратить особое внимание, определяется преподавателем, ведущим соответствующее занятие, и заранее доводится до сведения обучающихся.

Задачи, практические задания, представленные по дисциплине, имеют практико-ориентированную направленность.

Решение задачи может быть представлено в письменной или устной форме. В случае вариативности решения задачи следует обосновать все возможные варианты решения.

В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, разобраться в иллюстративном материале, задачах.

Заканчивать подготовку следует составлением плана (перечня основных пунктов) по изучаемому материалу (вопросу). Такой план позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам и структурировать изученный материал.

В структуре занятий семинарского типа традиционно выделяют следующие этапы: 1) организационный этап, контроль исходного уровня знаний (обсуждение вопросов, возникших у студентов при подготовке к занятию; 2) исходный контроль (тесты, опрос, проверка письменных домашних заданий и т.д.), коррекция знаний студентов; 3) обучающий этап (предъявление алгоритма решения заданий, инструкций по выполнению заданий, выполнения методик и др.); 4) самостоятельная работа студентов на занятии; 5) контроль конечного уровня усвоения знаний; 6) заключительный этап.

На занятиях семинарского типа могут применяться следующие формы работы: фронтальная - все студенты выполняют одну и ту же работу; групповая - одна и та же работа выполняется группами из 2-5 человек; индивидуальная - каждый студент выполняет индивидуальное задание.

Форма занятий семинарского типа: 1) традиционная путем теоретического обсуждения спорных вопросов темы путем проведения устного опроса студентов: 2) интерактивная (техника «мозгового штурма», работа в малых группах и пр).

Техника «мозгового штурма»

В целях погружения студентов в тему используется техника «мозгового штурма» по наиболее дискуссионному вопросу темы, не имеющему однозначного решения. Цель проведения мозгового штурма в начале занятия заключается в вовлечении в процесс обучения всех слушателей аудитории и активизации их мыслительной деятельности, диагностировании опыта и знаний студентов.

В результате участия в мозговом штурме студентами отрабатываются навыки получения и работы с информацией (в частности, студентами осуществляется анализ полученных ответов, выделение сведений, имеющих и не имеющих отношение к обсуждаемой проблеме, обнаружение существующих проблем и пробелов, проводится классификация сведений по различным основаниям), а также навыки взаимодействия с коллегами (студентами) предоставляется возможность оценить собственную точку зрения и услышать позиции других обучающихся). Продолжительность – 15-20 минут.

Работа в малых группах

Работа в малых группах используется для коллективного поиска правильного варианта или нескольких вариантов предложенных к данной теме блоков вопросов, заданий. С этой целью преподавателем студенты разбиваются на малые рабочие группы в составе не более 3 человек и им предлагаются для обсуждения и решения проблемы. По окончании работы в малой группе студенты презентуют полученные результаты и обсуждают их с другими студентами в формате комментирования либо дискуссии. В результате участия в работе в малых группах студентами отрабатываются навыки получения, обмена и работы с информацией, а также профессионально значимые навыки взаимодействия с другими лицами в форме сотрудничества, активного слушания, выработки общего решения и др. Продолжительность – 1-1,5 часа.

В течение занятия студенту необходимо выполнить задания, выданные преподавателем, выполнение которых зачитывается, как текущая работа студента. Для усиления профессиональной направленности занятий семинарского типа возможно

проведение бинарных занятий, построенных на основе межпредметных связей. На таких занятиях результаты практических заданий, полученных по одной дисциплине, являются основой для их выполнения по другой дисциплине.

Методические указания для выполнения самостоятельной работы

Задачи самостоятельной внеаудиторной работы студентов заключаются в продолжении изучения теоретического материала дисциплины и в развитии навыков самостоятельного анализа литературы.

Самостоятельное теоретическое обучение предполагает освоение студентом во внеаудиторное время рекомендуемой преподавателем основной и дополнительной литературы. С этой целью студентам рекомендуется постоянно знакомиться с классическими теоретическими источниками по темам дисциплины, а также с новинками литературы, статьями в периодических изданиях, справочных правовых системах.

Для лучшего понимания материала целесообразно осуществлять его конспектирование с возможным последующим его обсуждением на занятиях семинарского типа, на научных семинарах и в индивидуальных консультациях с преподавателем. Формы конспектирования материала могут быть различными.

Формами контроля за самостоятельным теоретическим обучением являются теоретические опросы, которые осуществляются преподавателем на занятиях семинарского типа в устной форме, преследующие цель проверки знаний студентов по основным понятиям и терминам по теме дисциплины. В случае представления студентом выполненного им в письменном виде конспекта по предложенным вопросам темы, возможна его защита на занятии семинарского типа или в индивидуальном порядке.

Решение задач осуществляется студентами самостоятельно, результаты решения задач представляются на занятии семинарского типа в устной форме, письменной форме, в формате работы в малых группах, участия в дискуссиях.

В связи с тем, что работа с задачами осуществляется во внеаудиторное время, студент может пользоваться любыми источниками и должен представить развернутое, аргументированное решение каждой задачи.

Ключевую роль в планировании индивидуальной траектории обучения по дисциплине играет *опережающая самостоятельная работа* (ОПС). Такой тип обучения предлагается в замену традиционной репродуктивной самостоятельной работе (самостоятельное повторение учебного материала и рассмотренных на занятиях алгоритмов действий, выполнение по ним аналогичных заданий). ОПС предполагает следующие виды самостоятельных работ: познавательно-поисковая самостоятельная работа, предполагающая подготовку докладов, выступлений на занятиях семинарского типа, подбор литературы по конкретной проблеме, написание рефератов и др.; творческая самостоятельная работа, к которой можно отнести выполнение специальных творческих и нестандартных заданий.

Задача преподавателя на этапе планирования самостоятельной работы – организовать ее таким образом, чтобы максимально учесть индивидуальные способности каждого обучающегося, развить в нем познавательную потребность и готовность к выполнению самостоятельных работ все более высокого уровня. Студенты, приступая к изучению тем, должны применить свои навыки работы с библиографическими источниками и рекомендуемой литературой, умение четко формулировать свою собственную точку зрения и навыки ведения научных дискуссий. Все подготовленные и представленные тексты должны являться результатом самостоятельной информационно-аналитической работы студентов. На их основе студенты готовят материалы для выступлений в ходе практических занятий.

Методические рекомендации по подготовке и оформлению реферата

Методические рекомендации по подготовке и оформлению реферата

1. Реферативной работой является обзор литературы по исследуемой тематике. Реферат представляет собой один из этапов научно-исследовательской работы, основными задачами которой является:

1. Углубление теоретических знаний.

2. Развитие у слушателей способностей обобщать и анализировать результаты, умения работать со специальной литературой.

3. Закрепление и развитие умений и навыков, творческого переноса изученной теории для решения практических задач.

4. Овладение фундаментальными основами будущей профессии.

2. В обязанности студента при подготовке реферата входит:

- самостоятельное изучение рекомендованной литературы и закрепление навыков работы с литературными источниками;

- овладение навыками анализа и обобщения собранного литературного материала;

- овладение научной логикой реферата, понимания цели, задач, объекта и предмета исследования, используемых методов и приемов;

- совершенствование умения грамотно, литературным языком излагать результаты и делать самостоятельные выводы;

- оформление работы в соответствии с требованиями эстетики, нормами орфографии и общими правилами литературно-графического оформления;

- регулярный отчет перед своим научным руководителем о выполнении запланированных этапов работы, информирование о полученных промежуточных результатах;

- строгое соблюдение намеченных сроков завершения этапов работы, своевременное представление ее руководителю.

3. Выбор темы студентами осуществляется по предлагаемой примерной тематике рефератов, которая соответствует рабочей программе и учитывает специфику учебного заведения. Вместе с тем слушателю предоставляется право взять иную тему, которая является начальным этапом или продолжением его практической научно-исследовательской работы, учитывает его личные интересы и склонности, способности, а также уровень теоретических знаний и профессиональной практической подготовки и дает возможность творчески подойти к ее разработке.

Самостоятельно выбирая тему, слушателю необходимо учесть следующее:

Во-первых, тема работы должна быть актуальной. Значимым признаком актуальности темы является ее отношение к проблемам, над которыми в настоящее время активно работают ученые.

Во-вторых, тема работы должна иметь выход на решение практических экономических задач.

В-третьих, тема работы должна иметь ясно очерченные границы - четко выделенные задачи и предмет исследования. Чрезмерно обширная тема не позволяет изучать проблему углубленно. Это часто приводит к обилию случайно привлекаемого теоретического материала и в конечном итоге к поверхностному освещению проблемы.

Знание и понимание названных положений поможет правильно выбрать конкретную тему реферата, а также в известной мере предопределяет успешность ее выполнения.

Выбранная тема обязательно утверждается руководителем.

4. Сбор и обработка учебного материала

Подготовка реферата начинается с анализа литературных источников. Для того чтобы иметь полное представление об избранной теме, целесообразно изучить соответствующую главу (главы) учебника. Затем следует приступить к глубокому изучению литературы и материала периодических изданий.

Подготовка реферата предполагает самостоятельный поиск литературных источников по выбранной теме. Поэтому работа в библиотечных каталогах, поиск нужных

статей в подшивках журналов и газет являются важнейшим составным элементом написания реферата. Результатом такого поиска должен стать список литературы по исследуемой теме, дополняющий и расширяющий основную литературу, рекомендованную научным руководителем.

При собеседовании или защите реферата слушатель должен показать знание не менее 5-10 литературных источников, корректно и обоснованно представленных в списке использованной литературы. Следует помнить, что чтение, специальное изучение литературы нельзя превращать в механическое накапливание знаний. Совершенно недопустимо, если чтение сопровождается простым переписыванием учебника, брошюр, монографий или статей из журналов.

Одновременно с изучением литературы следует подбирать примеры из практики для иллюстрации теоретических положений.

5. Составление плана

После выбора темы и анализа рекомендованных литературных источников необходимо составить примерный план, то есть обозначить основные направления предстоящей деятельности.

План работы - это перечень разделов, параграфов или пунктов, составленный в той последовательности, в какой они даны в реферате.

Намеченный план работы целесообразно обсудить с научным руководителем. Это позволит избрать наиболее оптимальный путь выполнения работы, даст возможность сосредоточить усилия на основных наиболее важных ее элементах, избежать перегруженности второстепенным для избранной темы материалом.

6. Структура работы

Реферат должен содержать несколько логических частей, расположенных в определенной последовательности и иметь определенное оформление. Титульный лист. Содержание. Введение. Основная часть. Заключение. Список используемых источников.

А) Содержание представляет собой структуру работы с указанием начала каждого раздела.

Б) Введение является вступительным разделом работы, в нем определяются: цель работы; объект или предмет исследования; методы достижения цели; задачи, которые ставит слушатель; степень изученности проблемы как у нас в России, так и за рубежом. Здесь также дается краткое обоснование, почему выбранная тема действительно значима и актуальна с точки зрения будущей профессиональной деятельности.

В) Основная часть.

Содержание основной части должно раскрыть цели и соответствовать названию темы. Выполняется она на основании изучения литературы, проведения разнообразных исследований, обобщении своего личного опыта. Основная часть разделяется на 2-4 раздела (главы), примерно равных по объему. Раздел - это законченная мысль с выводом, выводы могут быть выделены в конце раздела красной строкой или словом «выводы». Конкретное содержание каждого из разделов обуславливается особенностями темы и представлениями слушателя о расположении наработанного материала. Для лучшего объяснения материала необходимо приводить практические примеры, использовать цифровые данные, таблицы, схемы, диаграммы и другой аналитический материал.

Г) Заключение

В заключении подводятся итоги выполненной работы. Здесь необходимо описать, что было сделано и к каким выводам вы пришли, чтобы достигнуть, поставленную во «Введении» цель. Выводы могут подтверждать или опровергать справедливость той или иной теории, которую исследовал автор, устанавливать определенные связи и зависимости, констатировать факты, содержать обобщения или практические рекомендации. Постарайтесь также оценить, какие факторы Вы не учли на первых этапах подготовки работы, что и как можно в будущем сделать иначе и т.д.

Д) Список используемых источников

Для выполнения работы необходимо изучить специальную литературу, каталоги, справочники, газетные и журнальные статьи, сборники и монографии. Оформляя список литературы, важно не просто перечислить названия книг и статей, взятых из каталогов библиотек или из имеющихся во многих книгах списках литературы. Здесь необходимо указать те источники, с которыми слушателю довелось поработать, из которых было что-то взято в свою работу или, напротив, что вызвало несогласие автора и получило опровержение на страницах реферата.

7. Порядок защиты

Успешно выполненную работу преподаватель допускает к защите, которая проводится в определяемое преподавателем время по согласованию со слушателями.

На защите автор в своем кратком выступлении: сообщает о сущности выбранной темы и особенностях работы над ней; останавливается на наиболее характерных тенденциях и результатах, полученных в ходе выполнения работы; делает необходимые выводы и рекомендации; отвечает на вопросы и замечания, указанные преподавателем, а также на другие вопросы преподавателя в объеме темы работы.

Защита реферата может проходить как в форме собеседования с руководителем работы, так и в форме защиты перед специально созданной комиссией, состоящей из двух-трех преподавателей кафедры, включая научного руководителя темы. Защита реферата выполняется в конце 5 триместра.

8. Выдвижение рефератов на конкурс

Лучшие рефераты выдвигаются на конкурс научных работ Северо-Кавказского социального института.

Методические указания по подготовке к тестированию

Выполнение тестовых заданий предоставляет студентам возможность самостоятельно контролировать уровень своих знаний, обнаруживать пробелы в знаниях и принимать меры по их ликвидации. Форма изложения тестовых заданий позволяет закрепить и восстановить в памяти пройденный материал. Для формирования заданий использована как закрытая, так и открытая форма. У студента есть возможность выбора правильного ответа или нескольких правильных ответов из числа предложенных вариантов. Для выполнения тестовых заданий студенты должны изучить лекционный материал по теме, соответствующие разделы учебников, учебных пособий и других источников.

Если какие-то вопросы вынесены преподавателем на самостоятельное изучение, следует обратиться к учебной литературе, рекомендованной преподавателем в качестве источника сведений.

Методические указания по выполнению компьютерной презентации.

Для ее успешного выполнения студент должен знать сущность, свойства, виды и источники информации, методы поиска и критического анализа информации; научиться осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации; обобщать результаты анализа для решения поставленных задач; овладеть навыками поиска, анализа и обработки информации.

Слово «презентация» обозначает представление, демонстрацию. Обычно для компьютерной презентации используется мультимедийный проектор, отражающий содержимое экрана компьютера на большом экране, вывешенном в аудитории. Презентация представляет собой совмещение видеоряда - последовательности кадров со звуковым рядом - последовательностью звукового сопровождения. Презентация тем эффективнее, чем в большей мере в ней используются возможности мультимедиа технологий.

Презентация представляет собой последовательность слайдов. Отдельный слайд может содержать текст, рисунки, фотографии, анимацию, видео и звук.

С точки зрения организации презентации можно разделить на три класса:

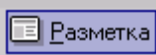
- интерактивные презентации;
- презентации со сценарием;
- непрерывно выполняющиеся презентации.

Интерактивная презентация - диалог между пользователем и компьютером. В этом случае презентацией управляет пользователь, т. е. он сам осуществляет поиск информации, определяет время ее восприятия, а также объем необходимого материала. В таком режиме работает ученик с обучающей программой, реализованной в форме мультимедийной презентации. При индивидуальной работе мультимедийный проектор не требуется. Все интерактивные презентации имеют общее свойство: они управляются событиями. Это означает, что когда происходит некоторое событие (нажатие кнопки мыши или позиционирование указателя мыши на экранном объекте), в ответ выполняется соответствующее действие. Например, после щелчка мышью на фотографии картины начинается звуковой рассказ об истории ее создания. **Презентация со сценарием** - показ слайдов под управлением ведущего (докладчика). Такие презентации могут содержать «плывущие» по экрану титры, анимированный текст, диаграммы, графики и другие иллюстрации. Порядок смены слайдов, а также время демонстрации каждого слайда определяет докладчик. Он же произносит текст, комментирующий видеоряд презентации. **В непрерывно выполняющихся презентациях** не предусмотрен диалог с пользователем и нет ведущего. Такие самовыполняющиеся презентации обычно демонстрируют на различных выставках.










Создание презентации на заданную тему проходит через следующие этапы: 1) создание сценария; 2) разработка презентации с использованием программных средств.

Затем нужно выбрать **программу разработки презентации**. Каждая из существующих программ такого класса обладает своими собственными индивидуальными возможностями. Тем не менее между ними есть много общего. Каждая такая программа включает в себя встроенные средства создания анимации, добавления и редактирования звука, импортирования изображений, видео, а также создания рисунков. Программа PowerPoint, входящая в программный пакет Microsoft Office, предназначена для создания презентаций. С ее помощью пользователь может быстро оформить доклад в едином стиле, таким образом, значительно повысив степень восприятия предоставляемой информации аудиторией. Презентация или «слайд-фильм», подготовленная в Power Point, представляет собой последовательность слайдов, которые могут содержать план и основные положения выступления, все необходимые таблицы, диаграммы, схемы, рисунки, входящие в демонстрационный материал. При необходимости в презентацию можно вставить видеоэффекты и звук.

Основные приемы создания и оформления презентации

Поставленная задача	Требуемые действия
Создать новую презентацию без помощи мастера и применения шаблона	Запустите Power Point. В окне диалога Power Point в группе полей выбора Создание презентации выберите Новая презентация .
Выбрать разметку слайда	В окне диалога Создать слайд выберите мышью требуемый вариант разметки. После выбора Новая презентация окно диалога Разметка слайда появляется автоматически. Если Вы хотите сменить разметку имеющегося слайда, то выполните команду Формат/Разметка слайда или воспользуйтесь пиктограммой, размещенной в панели Форматирование  .
Применить шаблон дизайна	В меню Формат выберите команду Оформление слайда или воспользуйтесь пиктограммой, размещенной в панели

	Форматирование 
Вставить новый слайд	Откройте тот слайд, после которого Вы хотите вставить новый, и выполните команду Вставка/Создать слайд (Ctrl + M) или воспользуйтесь пиктограммой, размещенной в панели Форматирование 
Переместиться между слайдами	Воспользуйтесь бегунком или кнопками вертикальной полосы прокрутки или клавишами Page Down, Page Up. Перемещая бегунок можно по всплывающей подсказке определить, на каком слайде остановиться.
Активизировать панель Рисование	Выполните команду Вид /Панели инструментов/Рисование
Ввести текст в произвольное место слайда	Выберите на панели Рисование инструмент Надпись  и установите текстовый курсор в нужное место или меню Вставка/Надпись .
Отредактировать имеющийся текст	Щелкните по тексту, установите текстовый курсор в нужное место и внесите исправления или добавления.
Удалить текст вместе с рамкой	Щелкните по тексту, затем щелкните непосредственно по рамке и нажмите клавишу Delete .
Изменить шрифт или размер шрифта	Воспользуйтесь командой Формат/Шрифт или раскрывающимся списком шрифтов/размеров панели инструментов 
Изменить цвет шрифта	Выполните команду Формат/Шрифт или выберите кнопку Цвет текста  панели Форматирование (Рисование) .
Выбрать стиль оформления шрифта	Воспользуйтесь командой Формат/Шрифт или кнопками панели инструментов  : полужирный, курсив, подчеркнутый, тень.
Выводить набранный текст относительно рамки	Воспользуйтесь командой Формат/Выравнивание/По левому краю (Ctrl + L); По центру (Ctrl + E); По правому краю (Ctrl + R); По ширине или кнопками панели инструментов  Форматирование .
Выбрать цвет и тип линии для рамки, подобрать заливку	Выделите рамку (или установите курсор в текст, введенный в рамку) и выполните команду Формат  ... В появившемся диалоговом окне установите цвет заливки, тип линии и ее цвет. Также можно воспользоваться кнопками панели Рисование :  – заливка;  – цвет линии;  – тип линии.
Активизировать панель Автофигуры	Выберите команду Вставка/Рисунок/Автофигуры или воспользуйтесь кнопкой панели Рисование 
Нарисовать объект	Активизируйте панель Рисование , выберите соответствующий инструмент (линия, овал, прямоугольник и т.д.) и «растяните» фигуру на слайде, протаскивая курсор.
Изменить цвет объекта	Выделите объект и выполните команду Формат  ... или воспользуйтесь кнопкой панели Рисование :  – цвет линии.
Настроить тень	Выделите объект и воспользуйтесь кнопкой панели Рисование :

объекта	 – Стиль тени.
Настроить объем объекта	Выделите объект и воспользуйтесь кнопкой панели Рисование:  – Объем.
Повернуть объект на какой-либо угол	Выделите объект и воспользуйтесь кнопкой панели Рисование Действия/Повернуть/отразить/Свободное вращение , а затем переместите мышью угол объекта в направлении вращения.
Сгруппировать объекты	Выделите все объекты, подлежащие группировке и выполните команду Группировка/Группировать контекстного меню выделенных объектов.
Художественная надпись	Воспользуйтесь кнопкой панели Рисование:  – Добавить объект WordArt.
Вставить звук	Выберите команду меню Вставка/Фильмы и звук/Звук из коллекции картинок; Звук из файла.
Настроить анимацию	В режиме слайдов щелкните объект, который хотите анимировать. В меню Показ слайдов выберите команду  Настройка анимации... или соответствующую команду контекстного меню выбранного объекта. Выберите нужные элементы панели Настройка анимации.
Установить масштаб рабочего слайда в среде Power Point	На панели Стандартная среды Power Point установить необходимый масштаб просмотра из раскрывающегося списка  46%
Способ представления документа (т.е. презентации .ppt) в окне приложения Power Point	Документ Power Point может отображаться в окне приложения тремя способами: в виде слайдов, в режиме структуры, в режиме сортировщика слайдов. Для изменения способа представления достаточно выбрать соответствующую команду в меню Вид или щелкнуть по одной из трех кнопок в левой части горизонтальной полосы прокрутки:  – показ слайдов (с текущего слайда);  – обычный режим;  – режим сортировщика слайдов.
Провести демонстрацию	Выполните команду Вид/Показ слайдов (F5) или воспользуйтесь кнопкой  .
Перейти к следующему слайду в процессе демонстрации	Воспользуйтесь щелчком мыши, клавишами Enter, Пробел; Page Down, Page Up или клавиши навигации курсора (□□□): переход вперед/назад по галерее слайдов; Home – переход к самому первому слайду; End – переход к самому последнему слайду.
Провести демонстрацию, не запуская Power Point	Найдите свой файл, выделите и вызовите контекстное меню нажатием правой кнопки мыши. В контекстном меню выберите команду Показать.

Сохраняется презентация в файле с расширением .ppt.

Методические указания по подготовке к промежуточной аттестации ЭКЗАМЕН

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

При подготовке к экзамену необходимо повторить конспекты лекций по всем разделам (темам) дисциплины.

На экзамене студент должен подтвердить усвоение учебного материала, предусмотренного рабочей программой дисциплины, а также продемонстрировать приобретенные навыки адаптации полученных теоретических знаний к своей

профессиональной деятельности. Экзамен проводится в форме устного собеседования по типовым вопросам для экзамена и решением практических задач.

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации дисциплины требуется следующее материально-техническое обеспечение:

- для занятий лекционного типа – учебная аудитория, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения.
- для занятий семинарского типа - учебная аудитория, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения.
- для групповых консультаций - учебная аудитория, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения.
- для индивидуальных консультаций – учебная аудитория, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения.
- для промежуточной аттестации - учебная аудитория, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения.
- для практической подготовки обучающихся - учебная аудитория института.

Для самостоятельной работы: помещение, оснащенное компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде организации.

10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ЛИЦАМИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники, учебные пособия и дидактические материалы, специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, услуги ассистента (тьютора), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Освоение дисциплины обучающимися с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано совместно с другими обучающимися, а также в отдельных группах.

Освоение дисциплины обучающимися с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

В целях доступности получения высшего образования по образовательной программе лицами с ограниченными возможностями здоровья при освоении дисциплины обеспечивается:

- 1) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:
 - присутствие тьютора, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе, записывая под диктовку),
 - письменные задания, а также инструкции о порядке их выполнения оформляются увеличенным шрифтом,
 - специальные учебники, учебные пособия и дидактические материалы (имеющие крупный шрифт или аудиофайлы),
 - индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс,
 - при необходимости студенту для выполнения задания предоставляется увеличивающее устройство;
- 2) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:
 - присутствие ассистента, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе, записывая под диктовку),

– обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости обучающемуся предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

– обеспечивается надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;

3) для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:

– письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются тьютору;

– по желанию студента задания могут выполняться в устной форме.