

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ткачева Татьяна Юрьевна

Должность: декан ФЭиМ

Дата подписания: 19.08.2024 21:00:42

Уникальный программный ключ:

73ec3e90d2fc287e0185b8571569dffca4822a95099bacb11112ac130be7e3d6

Аннотация к рабочей программе дисциплины «Стратегия развития организации (предприятия)» 38.03.01 Экономика направленность «Финансы и кредит»

Цель преподавания дисциплины. формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков в области стратегического планирования и управления деятельностью организации.

Задачи дисциплины:

- освоение особенностей построения стратегии развития предприятия;
- овладение методами оценки рыночной позиции организации;
- определение проблем организации работы на предприятии по подготовке и реализации стратегии;
- определение взаимосвязи процессов стратегического планирования и оперативного управления.

Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины:

ПК-4.1 Проводит поиск и привлечение клиентов по целевым сегментам финансового рынка на основе мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги

ПК- 4.3 Выбирает инструменты привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе

ПК- 5.3 Осуществляет реализацию мероприятий по повышению эффективности кредитной деятельности банка, в том числе на основе мониторинга клиентских предпочтений и формирования программ повышения лояльности

ПК- 6.1 Проводит разработку и реализацию программ банковского обслуживания на основе инструментов удаленного доступа, включая мероприятия по формированию и развитию клиентской базы

ПК-6.2 Осуществляет разработку и проведение образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности банка в информационном пространстве

ПК-6.3 Проводит мониторинг рейтинга и анализ позиции банка в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых банковских услуг и выявлением целевой аудитории развития дистанционного банковского обслуживания, формированием положительного имиджа банка

ПК-8.3 Оценивает социальные и экономические результаты реализации инвестиционного проекта и их соответствие концепции стратегического развития компании

Разделы дисциплины:

1. Понятие „стратегия предприятия”, предпосылки возникновения стратегического управления предприятием . Сущность и содержание миссии предприятия
2. Классификация, иерархия целей предприятия. Организация разработки стратегии на предприятии.
3. Анализ окружающей среды предприятия
4. Анализ внутренней среды предприятия. Корпоративная культура
5. Корпоративные (портфельные) стратегии

Оценка выполнения стратегии

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Юго-Западный государственный университет

УТВЕРЖДАЮ:

Декан факультета

Экономики и менеджмента

(наименование ф-та полностью)



Т.Ю. Ткачева

(подпись, инициалы, фамилия)

« 31 » 08 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Стратегия развития организации (предприятия)

(наименование дисциплины)

ОПОП ВО 38.03.01 Экономика,

шифр и наименование направления подготовки (специальности)

направленность (профиль, специализация) «Финансы и кредит»

наименование направленности (профиля, специализации)

форма обучения очная

(очная, очно-заочная, заочная)

Курск – 2021

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с ФГОС ВО - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика на основании учебного плана ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит», одобренного Ученым советом университета протокол № 9 от «25» июня 2021 г.

Рабочая программа дисциплины обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе для обучения студентов по ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит» на заседании кафедры финансов и кредита, протокол № 1 от 31.08.2021 г.
(наименование кафедры, дата, номер протокола)

Зав. кафедрой Колмыкова Т.С. Колмыкова Т.С.

Разработчик программы Белова Д.В.

Согласовано:
Директор научной библиотеки В.Г. Макаровская В.Г. Макаровская

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит», одобренного Ученым советом университета протокол № 9 от «25» 06 2021 г., на заседании кафедры финансов и кредита протокол № 14 от «28» 06 2022 г.

Зав. кафедрой Колмыкова Т.С.

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит», одобренного Ученым советом университета протокол № 9 от «25» 06 2021 г., на заседании кафедры финансов и кредита протокол № 13 от «13» 06 2023 г.

Зав. кафедрой Колмыкова Т.С.

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит», одобренного Ученым советом университета протокол № 9 от «25» 06 2021 г., на заседании кафедры финансов и кредита протокол № 16 от «28» 06 2024 г.

Зав. кафедрой Колмыкова Т.С.

1 Цель и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

1.1 Цель дисциплины

формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков в области стратегического планирования и управления деятельностью организации.

1.2 Задачи дисциплины:

- освоение особенностей построения стратегии развития предприятия;
- овладение методами оценки рыночной позиции организации;
- определение проблем организации работы на предприятии по подготовке и реализации стратегии;
- определение взаимосвязи процессов стратегического планирования и оперативного управления.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

Таблица 1.3 – Результаты обучения по дисциплине

Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)		Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций
код компетенции	наименование компетенции		
ПК-4	Способен осуществлять мониторинг финансовых возможностей клиента, использовать полученные результаты для консультирования клиента по вопросам размещения средств в портфельные инвестиции и	ПК-4.1 Проводит поиск и привлечение клиентов по целевым сегментам финансового рынка на основе мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - теоретическую базу поиска и привлечения клиентов; - основной понятийно-терминологический аппарат, финансового рынка; - формы и принципы выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - решать профессиональные задачи мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов. <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности):</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами сбора и обработки информации, необходимой для мониторинга финансовых

<p>Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)</p>		<p>Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной</p>	<p>Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций</p>
<p>код компетенции</p>	<p>наименование компетенции</p>		
	<p>использованию финансовых продуктов и услуг</p>		<p>возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги</p>
		<p>ПК- 4.3 Выбирает инструменты привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе</p>	<p>Знать: - инструменты привлечения клиентов; - способы достижения взаимовыгодных условий сотрудничества. Уметь: - поддерживать отношения на долгосрочной основе - решать профессиональные задачи с использованием методов финансового планирования, учитывая особенности финансовых взаимоотношений между различными экономическими субъектами Владеть (или Иметь опыт деятельности): - методами привлечения клиентов; - способами достижения взаимовыгодных условий сотрудничества.</p>
ПК-5	<p>Способен осуществлять и оформлять выдачу и сопровождение кредитов, проводить первичную оценку кредитоспособности потенциальных заемщиков и ее дальнейший мониторинг,</p>	<p>ПК- 5.3 Осуществляет реализацию мероприятий по повышению эффективности кредитной деятельности банка, в том числе на основе мониторинга клиентских предпочтений и формирования программ повышения лояльности</p>	<p>Знать: - методы финансового анализа кредитоспособности клиента организации и контроля за динамикой финансово-экономических показателей; - методы оценки рисков кредитования, - меры по минимизации финансовых рисков. Уметь: - проводить первичную оценку кредитоспособности потенциальных заемщиков; - оценивать риски кредитования; - принимать меры по минимизации</p>

<p>Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)</p>		<p>Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной</p>	<p>Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций</p>
код компетенции	наименование компетенции		
	<p>идентифицировать и оценивать риски кредитования, принимать меры по их минимизации и повышению эффективности и кредитных операций банка</p>		<p>финансовых рисков Владеть (или Иметь опыт деятельности): - навыками финансового анализа кредитоспособности заемщика; - навыками мониторинга клиентских предпочтений и формирования программ повышения лояльности.</p>
ПК-6	<p>Способен осуществлять программные мероприятия по сервису дистанционного банковского обслуживания и развитию цифровых банковских услуг, разрабатывать и реализовывать стратегические направления развития банка в информационном пространстве</p>	<p>ПК- 6.1 Проводит разработку и реализацию программ банковского обслуживания на основе инструментов удаленного доступа, включая мероприятия по формированию и развитию клиентской базы</p>	<p>Знать: - инструменты удаленного доступа банковского обслуживания; - способы формирования и развития клиентской базы. Уметь: - осуществлять программные мероприятия по сервису дистанционного обслуживания; -разрабатывать и реализовывать стратегические направления развития организации в информационном пространстве Владеть (или Иметь опыт деятельности): - сервисами банковского обслуживания на основе инструментов удаленного доступа; - способами достижения стратегических направлений развития организации в информационном пространстве.</p>
		<p>ПК-6.2 Осуществляет разработку и проведение образовательных, просветительских и</p>	<p>Знать: - инструменты разработки и проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию</p>

<p>Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)</p>		<p>Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной</p>	<p>Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций</p>
<p>код компетенции</p>	<p>наименование компетенции</p>		
		<p>стратегических мероприятий по развитию деятельности банка в информационном пространстве</p>	<p>деятельности организации в информационном пространстве</p> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - разрабатывать и проводить образовательные мероприятия по развитию деятельности организации в информационном пространстве <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности):</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами разработки образовательных мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве
		<p>ПК-6.3 Проводит мониторинг рейтинга и анализ позиции банка в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых банковских услуг и выявлением целевой аудитории развития дистанционного банковского обслуживания, формированием положительного имиджа банка</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - инструменты мониторинга рейтинга и анализа позиции организации в информационном пространстве; - способы определения потенциала развития цифровых услуг. - способы выявления целевой аудитории развития дистанционного обслуживания; - способы формирования положительного имиджа организации. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проводить мониторинг рейтинга и анализ позиции организации в информационном пространстве; - решать профессиональные задачи с с определением потенциала развития цифровых услуг; - выявлять целевую аудиторию развития дистанционного обслуживания; - формировать положительный имидж организации. <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности):</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами анализа позиции организации в информационном пространстве; - методами выявления целевой

Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)		Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций
код компетенции	наименование компетенции		
			аудитории развития дистанционного обслуживания.
ПК-8	Способен осуществлять расчетно-экономическое обоснование инвестиционного проекта, проводить оценку его устойчивости к изменению факторов внешней и внутренней среды, разработку мероприятий по воздействию на риски	ПК-8.3 Оценивает социальные и экономические результаты реализации инвестиционного проекта и их соответствие концепции стратегического развития компании	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - показатели расчетно-экономического обоснования инвестиционного проекта; - социальные и экономические результаты реализации инвестиционного проекта; - концепции стратегического развития компании. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять расчетно-экономическое обоснование инвестиционного проекта; - проводить оценку устойчивости проекта к изменению факторов внешней и внутренней среды; - разрабатывать мероприятия по минимизации рисков. <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности):</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами расчета экономического обоснования инвестиционного проекта; - методами оценки устойчивости проекта к изменению факторов внешней и внутренней среды; - способами минимизации финансовых рисков.

2 Указание места дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина «Стратегия развития организации (предприятия)» входит в обязательную часть, формируемую участниками образовательных отношений блока 1 основной профессиональной образовательной программы – программы бакалавриата 38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит». Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

3 Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу

обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 3 зачетные единицы (з.е.), 108 академических часа.

Таблица 3 – Объем дисциплины

Виды учебной работы	Всего, часов
Общая трудоемкость дисциплины	108
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий (всего)	54,1
в том числе:	
лекции	18
лабораторные занятия	0
практические занятия	36
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	53,9
Контроль (подготовка к экзамену)	
Контактная работа по промежуточной аттестации (всего АттКР)	0,1
в том числе:	
зачет	0,1
зачет с оценкой	не предусмотрен
курсовая работа (проект)	не предусмотрена
экзамен (включая консультацию перед экзаменом)	не предусмотрен

4 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1 Содержание дисциплины

Таблица 4.1.1 – Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Содержание
1. .	Понятие „стратегия предприятия”, предпосылки возникновения стратегического управления предприятием Сущность и содержание миссии предприятия	Процесс реализации стратегии Эпоха массового производства, или массового предложения (первая эпоха, начиная с 80-х гг. 19 в. и до 30-х гг. 20 в.) Эпоха массового сбыта, или массового спроса (вторая эпоха, 30– 50-е гг. 20 в.) Постиндустриальная эпоха, или эпоха метакapитализма (третья эпоха, начиная с 50-х гг. 20 в. и до наст. времени) Факторы выработки миссии Цели формулирования миссии

2.	Классификация, иерархия целей предприятия. Организация разработки стратегии на предприятии.	<p>Направления установления целей Иерархия целей Требования к целям роста Фазы установления целей Способы установления целей Типы стратегий развития бизнеса уяснение текущей стратегии;</p> <ul style="list-style-type: none"> • проведение анализа портфеля бизнесов; • выбор стратегии фирмы и оценка выбранной стратегии.
3.	Анализ окружающей среды предприятия	<p>Роль конкуренции в рыночной экономике Рынок и рыночные ниши Поле стратегий Стратегическое ядро фирмы</p>
4.	Анализ внутренней среды предприятия. Корпоративная культура	<p>Срезы внутренней среды Сильные и слабые стороны организации Методы анализа среды Философия организации Нормы и правила поведения</p>
5.	Корпоративные (портфельные) стратегии Оценка выполнения стратегии	<p>Стратегия связанной диверсификации Стратегия несвязанной диверсификации. Стратегия откочки капитала и ликвидации Стратегия изменения курса и реструктуризации Стратегия международной диверсификации Наступательные и оборонительные стратегии Цель оперативного контроллинга</p>

Таблица 4.1.2 – Содержание дисциплины и его методическое обеспечение

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Виды деятельности			Учебно-методические материалы	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)	Компетенции
		лек., час	№ лаб.	№ пр.			
1	Понятие „стратегия предприятия”, предпосылки возникновения стратегического управления предприятием Сущность и содержание миссии предприятия	4	-	1-4	У-1, У-3	С, Д (1 -4 неделя)	ПК-6.2 ПК-6.3
2	Классификация, иерархия целей предприятия. Организация разработки стратегии на предприятии.	4	-	5-8	У-1, У-3, МУ-1, МУ-2	Т, С, (5-8 неделя)	ПК- 6.1

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Виды деятельности			Учебно-методические материалы	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)	Компетенции
		лек., час	№ лаб.	№ пр.			
3	Анализ окружающей среды предприятия	4	-	9-12	У-1, У-3, МУ-1, МУ-2	С, Д (9-12 неделя)	ПК-4.1 ПК- 5.3
4	Анализ внутренней среды предприятия. Корпоративная культура	4	-	13-16	У-1, У-3, МУ-1, МУ-2	Т, С, (13-16 неделя)	ПК- 4.3
5	Корпоративные (портфельные) стратегии Оценка выполнения стратегии	2	-	17-18	У-1, У-3, МУ-1	С, Д (17-18 неделя)	ПК-8.3
Итого		18		36		Зачет	

Т – тестирование, С – собеседование, Д – доклад,

4.2 Лабораторные работы и (или) практические занятия

4.2.1 Практические занятия

Таблица 4.2.1 – Практические занятия

№	Наименование раздела (темы) дисциплины	Объем, час.
1	Понятие „стратегия предприятия”, предпосылки возникновения стратегического управления предприятием Сущность и содержание миссии предприятия	8
2	Классификация, иерархия целей предприятия. Организация разработки стратегии на предприятии.	8
3	Анализ окружающей среды предприятия	8
4	Анализ внутренней среды предприятия. Корпоративная культура	8
5	Корпоративные (портфельные) стратегии Оценка выполнения стратегии	4
Итого		36

4.3 Самостоятельная работа студентов (СРС)

Таблица 4.3 – Самостоятельная работа студентов

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы) дисциплины	Срок выполнения	Время, затрачиваемое на выполнение СРС, час
1	Понятие „стратегия предприятия”, предпосылки возникновения стратегического управления предприятием Сущность и содержание миссии предприятия	1 -4 неделя	10
2	Классификация, иерархия целей предприятия. Организация разработки стратегии на	5-8 неделя	13,9

	предприятия.		
3	Анализ окружающей среды предприятия	9-12 неделя	10
4	Анализ внутренней среды предприятия. Корпоративная культура	13-16 неделя	10
5	Корпоративные (портфельные) стратегии Оценка выполнения стратегии	17-18 неделя	10
Итого			53,9

5 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Студенты могут при самостоятельном изучении отдельных тем и вопросов дисциплин пользоваться учебно-наглядными пособиями, учебным оборудованием и методическими разработками кафедры в рабочее время, установленное Правилами внутреннего распорядка работников.

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по данной дисциплине организуется:

библиотекой университета:

- библиотечный фонд укомплектован учебной, методической, научной, периодической, справочной и художественной литературой в соответствии с УП и данной РПД;
- имеется доступ к основным информационным образовательным ресурсам, информационной базе данных, в том числе библиографической, возможность выхода в Интернет.

кафедрой:

- путем обеспечения доступности всего необходимого учебно-методического и справочного материала;
- путем предоставления сведений о наличии учебно-методической литературы, современных программных средств.
- путем разработки:

– методических рекомендаций, пособий по организации самостоятельной работы студентов;

- тем рефератов;
- вопросов к экзаменам;
- методических указаний к выполнению практических занятий и т.д.

типографией университета:

- помощь авторам в подготовке и издании научной, учебной и методической литературы;
- удовлетворение потребности в тиражировании научной, учебной и методической литературы.

6 Образовательные технологии. Технологии использования воспитательного потенциала дисциплины.

Реализация компетентного подхода предусматривает широкое использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования общепрофессиональных компетенций обучающихся. В рамках дисциплины предусмотрены встречи с экспертами и специалистами финансово-кредитных организаций в области разработки и внедрения финансовых технологий.

Таблица 6.1 – Интерактивные образовательные технологии, используемые при проведении аудиторных занятий

№	Наименование раздела (темы лекции, практического или лабораторного занятия)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Объем, час.
1	Понятие „стратегия предприятия”, предпосылки возникновения стратегического управления предприятием Сущность и содержание миссии предприятия (лек)	Дискуссия	1
2	Классификация, иерархия целей предприятия. Организация разработки стратегии на предприятии. (лек)	Дискуссия	1
3	Анализ окружающей среды предприятия (лек)	Дискуссия	1
4	Анализ внутренней среды предприятия. Корпоративная культура (лек)	Дискуссия	1
5	Корпоративные (портфельные) стратегии Оценка выполнения стратегии (прак)	Дискуссия	1
6	Понятие „стратегия предприятия”, предпосылки возникновения стратегического управления предприятием Сущность и содержание миссии предприятия (прак)	Дискуссия	1
7	Классификация, иерархия целей предприятия. Организация разработки стратегии на предприятии. (прак)	Дискуссия	2
8	Анализ окружающей среды предприятия (прак)	Дискуссия	2
9	Анализ внутренней среды предприятия. Корпоративная культура (прак)	Дискуссия	2
Итого:			12

Содержание дисциплины обладает значительным воспитательным потенциалом, поскольку в нем аккумулирован исторический и современный социокультурный и (или) научный опыт человечества. Реализация воспитательного потенциала дисциплины осуществляется в рамках единого образовательного и воспитательного процесса и способствует непрерывному развитию личности каждого обучающегося. Дисциплина вносит значимый вклад в формирование общей и (или) профессиональной культуры обучающихся. Содержание дисциплины способствует правовому, экономическому, профессионально-трудовому воспитанию обучающихся.

Реализация воспитательного потенциала дисциплины подразумевает:

– целенаправленный отбор преподавателем и включение в лекционный материал, материал для практических занятий содержания, демонстрирующего обучающимся образцы настоящего научного подвижничества создателей и представителей данной отрасли экономики, высокого профессионализма ученых, их ответственности за результаты и последствия деятельности для природы, человека и общества; примеры подлинной нравственности людей, причастных к развитию науки и экономики, а также

примеры высокой духовной культуры, гражданственности, творческого мышления;

– применение технологий, форм и методов преподавания дисциплины, имеющих высокий воспитательный эффект за счет создания условий для взаимодействия обучающихся с преподавателем, другими обучающимися, представителями работодателей (командная работа, деловые игры, решение кейсов, мастер-классы);

– личный пример преподавателя, демонстрацию им в образовательной деятельности и общении с обучающимися за рамками образовательного процесса высокой общей и профессиональной культуры.

Реализация воспитательного потенциала дисциплины на учебных занятиях направлена на поддержание в университете единой развивающей образовательной и воспитательной среды. Реализация воспитательного потенциала дисциплины в ходе самостоятельной работы обучающихся способствует развитию в них целеустремленности, инициативности, креативности, ответственности за результаты своей работы – качеств, необходимых для успешной социализации и профессионального становления.

7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

Таблица 7.1 – Этапы формирования компетенций

Код и содержание компетенции	Этапы формирования компетенций и дисциплины (модули) и практики, при изучении / прохождении которых формируется данная компетенция		
	начальный	основной	завершающий
1	2	3	4
ПК-4.1 Проводит поиск и привлечение клиентов по целевым сегментам финансового рынка на основе мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги		Банковское дело Банковский менеджмент Стратегия развития коммерческого банка Стратегия развития организации (предприятия)	
ПК- 4.3 Выбирает инструменты привлечения клиентов,		Банковское дело Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика	Производственная преддипломная практика

достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе		Стратегия развития коммерческого банка Стратегия развития организации (предприятия)	
ПК- 5.3 Осуществляет реализацию мероприятий по повышению эффективности кредитной деятельности банка, в том числе на основе мониторинга клиентских предпочтений и формирования программ повышения лояльности		Банковское дело Банковский менеджмент Стратегия развития коммерческого банка Стратегия развития организации (предприятия)	
ПК- 6.1 Проводит разработку и реализацию программ банковского обслуживания на основе инструментов удаленного доступа, включая мероприятия по формированию и развитию клиентской базы		Банковское дело Банковский менеджмент Стратегия развития коммерческого банка Стратегия развития организации (предприятия)	
ПК-6.2 Осуществляет разработку и проведение образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности банка в информационном пространстве		Банковское дело Банковский менеджмент Стратегия развития коммерческого банка Стратегия развития организации (предприятия)	
ПК-6.3 Проводит мониторинг		Финансовый анализ банковской	Производственная преддипломная

рейтинга и анализ позиции банка в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых банковских услуг и выявлением целевой аудитории развития дистанционного банковского обслуживания, формированием положительного имиджа банка		деятельности Банковский менеджмент Стратегия развития коммерческого банка Стратегия развития организации (предприятия)	практика
ПК-8.3 Оценивает социальные и экономические результаты реализации инвестиционного проекта и их соответствие концепции стратегического развития компании	Государственные и муниципальные финансы Бюджетная система Российской Федерации	Инвестиции Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика Стратегия развития коммерческого банка Стратегия развития организации (предприятия)	

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

Таблица 7.2 – Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала оценивания

Код компетенции / этап (указывается название этапа из п.7.1)	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций	Критерии и шкала оценивания компетенций		
		Пороговый уровень («удовлетворительно»)	Продвинутый уровень («хорошо»)	Высокий уровень («отлично»)

ПК-4.1/ основной	ПК-4.1 Проводит поиск и привлечение клиентов по целевым сегментам финансового рынка на основе мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги	<p>Знать: Поверхностные знания о поиске и привлечении клиентов по целевым сегментам финансового рынка на основе мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги</p> <p>Уметь: Испытывает затруднения с решением профессиональных задач по мониторингу финансовых возможностей потенциальных клиентов</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Слабо владеет навыками поиска необходимой для решения профессиональных задач информации, необходимой для мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги</p>	<p>Знать: Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания о поиске и привлечении клиентов по целевым сегментам финансового рынка на основе мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги</p> <p>Уметь: Способен решать профессиональные задачи по мониторингу финансовых возможностей потенциальных клиентов</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет основными навыками поиска необходимой для решения профессиональных задач информации, необходимой для мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги</p>	<p>Знать: Глубокие знания о поиске и привлечении клиентов по целевым сегментам финансового рынка на основе мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги</p> <p>Уметь: Способен самостоятельно решать профессиональные задачи по мониторингу финансовых возможностей потенциальных клиентов</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет развитыми навыками поиска необходимой для решения профессиональных задач информации, необходимой для мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги</p>
---------------------	--	--	---	---

<p>ПК-4,3/ основной</p>	<p>ПК- 4.3 Выбирает инструменты привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе</p>	<p>Знать: Поверхностные знания об инструментах привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе Уметь: Испытывает затруднения с решением профессиональных задач в области привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе Владеть (или Иметь опыт деятельности): Слабо владеет навыками использования методов привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе</p>	<p>Знать: Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания об инструментах привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе Уметь: Способен решать профессиональные задачи с использованием методов привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет основными навыками использования методов привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе</p>	<p>Знать: Глубокие знания в области финансового планирования, которые учитывают инструменты привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества поддержания отношений на долгосрочной основе Уметь: Способен самостоятельно решать профессиональные задачи с использованием методов привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества поддержания отношений на долгосрочной основе Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет развитыми навыками использования методов привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества поддержания отношений на долгосрочной основе</p>
-----------------------------	--	--	--	---

<p>ПК-5.3/ основной</p>	<p>ПК- 5.3 Осуществляет реализацию мероприятий по повышению эффективности кредитной деятельности банка, в том числе на основе мониторинга клиентских предпочтений и формирования программ повышения лояльности</p>	<p>Знать: Поверхностные знания о методах реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности организации Уметь: Испытывает затруднения с выбором методов реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности организации Владеть (или Иметь опыт деятельности): Слабо владеет навыками использования методов реализации мероприятий по повышению эффективности кредитной деятельности банка</p>	<p>Знать: Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания о методах реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности организации Уметь: Способен решать профессиональные задачи с использованием методов реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности организации Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет основными навыками использования методов реализации мероприятий по повышению эффективности кредитной деятельности банка</p>	<p>Знать: Глубокие знания о современных методах реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности организации, в том числе на основе мониторинга клиентских предпочтений и формирования программ повышения лояльности Уметь: Способен самостоятельно решать профессиональные задачи с использованием методов реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности организации, в том числе на основе мониторинга клиентских предпочтений и формирования программ повышения лояльности Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет развитыми навыками использования методов реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности организации, в том числе на основе мониторинга клиентских предпочтений и формирования программ повышения лояльности</p>
-----------------------------	--	--	--	--

ПК-6.1/ основной	ПК- 6.1 Проводит разработку и реализацию программ банковского обслуживания на основе инструментов удаленного доступа, включая мероприятия по формированию и развитию клиентской базы	<p>Знать: Поверхностные знания о методах реализации программ обслуживания на основе инструментов удаленного доступа</p> <p>Уметь: Испытывает затруднения с выбором методов реализации программ обслуживания на основе инструментов удаленного доступа</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Слабо владеет навыками использования методов реализации программ обслуживания на основе инструментов удаленного доступа</p>	<p>Знать: Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания о методах реализации программ обслуживания на основе инструментов удаленного доступа</p> <p>Уметь: Способен решать профессиональные задачи с использованием методов реализации программ обслуживания на основе инструментов удаленного доступа</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет основными навыками использования методов реализации программ обслуживания на основе инструментов удаленного доступа</p>	<p>Знать: Глубокие знания о современных методах реализации программ обслуживания на основе инструментов удаленного доступа, включая мероприятия по формированию и развитию клиентской базы</p> <p>Уметь: Способен самостоятельно решать профессиональные задачи с использованием методов реализации программ обслуживания на основе инструментов удаленного доступа, включая мероприятия по формированию и развитию клиентской базы</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет развитыми навыками использования методов реализации программ обслуживания на основе инструментов удаленного доступа, включая мероприятия по формированию и развитию клиентской базы</p>
---------------------	--	--	--	--

<p>ПК-6.2/ основной</p>	<p>ПК-6.2 Осуществляет разработку и проведение образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности банка в информационном пространстве</p>	<p>Знать: Поверхностные знания о методах проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве Уметь: Испытывает затруднения с выбором методов проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве Владеть (или Иметь опыт деятельности): Слабо владеет навыками использования методов проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве</p>	<p>Знать: Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания о методах проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве Уметь: Способен решать профессиональные задачи с использованием методов проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет основными навыками использования методов проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве</p>	<p>Знать: Глубокие знания о современных методах проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности банка в информационном пространстве Уметь: Способен самостоятельно решать профессиональные задачи с использованием методов проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет развитыми навыками использования методов проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве</p>
-----------------------------	--	--	--	--

<p>ПК-6.3/ основной</p>	<p>ПК-6.3 Проводит мониторинг рейтинга и анализ позиции банка в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых банковских услуг и выявлением целевой аудитории развития дистанционного банковского обслуживания, формированием положительного имиджа банка</p>	<p>Знать: Поверхностные знания о методах анализа позиции организации в информационном пространстве Уметь: Испытывает затруднения с выбором методов анализа позиции организации в информационном пространстве Владеть (или Иметь опыт деятельности): Слабо владеет навыками использования методов анализа позиции организации в информационном пространстве</p>	<p>Знать: Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания о методах анализа позиции организации в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых услуг и выявлением целевой аудитории Уметь: Способен решать профессиональные задачи с использованием методов анализа позиции организации в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых услуг и выявлением целевой аудитории Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет основными навыками использования методов анализ позиции организации в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых услуг и выявлением целевой аудитории</p>	<p>Знать: Глубокие знания о современных методах анализа позиции организации в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых услуг и выявлением целевой аудитории развития дистанционного обслуживания, формированием положительного имиджа организации Уметь: Способен самостоятельно решать профессиональные задачи с использованием методов анализ позиции организации в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых услуг и выявлением целевой аудитории развития дистанционного обслуживания, формированием положительного имиджа организации Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет развитыми навыками использования методов анализ позиции организации в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых услуг и выявлением целевой аудитории развития дистанционного банковского обслуживания, формированием положительного имиджа банка повышения лояльности</p>
-----------------------------	---	---	---	---

ПК-8.3/ основной	ПК-8.3 Оценивает социальные и экономические результаты реализации инвестиционного проекта и их соответствие концепции стратегического развития компании	<p>Знать: Поверхностные знания о методах оценки социальных и экономических результатов реализации инвестиционного проекта</p> <p>Уметь: Испытывает затруднения с выбором методов оценки социальных и экономических результатов реализации инвестиционного проекта</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Слабо владеет навыками использования методов оценки социальных и экономических результатов реализации инвестиционного проекта</p>	<p>Знать: Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания о методах оценки социальных и экономических результатов реализации инвестиционного проекта</p> <p>Уметь: Способен решать профессиональные задачи с использованием методов оценки социальных и экономических результатов реализации инвестиционного проекта</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет основными навыками использования методов оценки социальных и экономических результатов реализации инвестиционного проекта</p>	<p>Знать: Глубокие знания о современных методах оценки социальных и экономических результатов реализации инвестиционного проекта и их соответствие концепции стратегического развития компании</p> <p>Уметь: Способен самостоятельно решать профессиональные задачи с использованием методов оценки социальных и экономических результатов реализации инвестиционного проекта и их соответствие концепции стратегического развития компании</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет развитыми навыками использования методов оценки социальных и экономических результатов реализации инвестиционного проекта и их соответствие концепции стратегического развития компании</p>
---------------------	---	--	--	--

7.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

Таблица 7.3 – Паспорт комплекта оценочных средств для текущего контроля успеваемости

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Технология формирования	Оценочные средства		Описание шкал оценивания
				наименование	№№ заданий	
1	Понятие „стратегия предприятия”, предпосылки возникновения стратегического управления предприятием Сущность и содержание миссии предприятия	ПК-6.2 ПК-6.3	лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов	Контрольная работа	1	Согласно табл.7.2
				Кейс-задание	1	
2	Классификация, иерархия целей предприятия. Организация разработки стратегии на предприятии.	ПК-6.1	лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов	Контрольная работа	2-3	Согласно табл.7.2
				Тест по темам 1-2		
3	Анализ окружающей среды предприятия	ПК-4.1 ПК-5.3	лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов	Контрольная работа	4-6	Согласно табл.7.2
4	Анализ внутренней среды предприятия.	ПК-4.3	лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов	Контрольная работа	7-8	Согласно табл.7.2
				Тест по темам 3-4		
5	Корпоративная культура	ПК-8.3	лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов	Контрольная работа	9-10	Согласно табл.7.2

Примеры типовых контрольных заданий для проведения текущего контроля успеваемости

1 Кейс-задание

Уровень и тенденции развития конкуренции. Положение российских компаний на внешних рынках усугублялось повышением издержек производства и необходимостью сертификации лесов и лесопользования. Внутренний рынок целлюлозы ограничен, что привело к серьезной конкуренции за рынки сбыта.

Высокий уровень конкуренции наблюдается и на рынках конечной продукции (гофротары и бумажных изделий). Российские производители гофро-тары практически полностью вытеснили с рынка иностранных конкурентов.

Рыночные доли АЦБК. Рыночные доли АЦБК по основной продукции в 2001 г.: товарная целлюлоза — около 13%, картон (и изделия из него) — 30, тетради — 22, ДВП — 3%.

Возможности для усиления позиций АЦБК на рынках. Для усиления позиций АЦБК на внутреннем рынке следует приступить к производству высокоприбыльной нишевой конечной продукции (офисной и мелованной бумаги, крафтлайнера, гофрокартона и топлайнера). Также необходимо осуществлять дальнейшее продвижение на рынок бумаги и бумажной продукции и самостоятельно перерабатывать в конечный продукт весь производимый на комбинате тарный картон.

Поскольку российские компании не выпускают многие виды высококачественной продукции (некоторые виды офисной бумаги, высококачественную бумагу для художественной печати, ограничен ассортимент бумаги для упаковки пищевых продуктов) и большой перечень их продукции значительно уступает по качеству импортной (бумага для офисной и копировально-множительной техники, мелованная бумага, бумага типографская и книжно-журнальная для офсетной печати, картон для плоских слоев гофрированного картона с белым покровным слоем), то производство этих видов продукции также может привести к усилению позиций АЦБК на рынке.

Таким образом, наиболее прочны позиции АЦБК на рынках целлюлозы, тарного картона и тетрадей, причем наибольшее усиление позиций возможно на рынках гофрокартона и отдельных видов бумажной продукции (в частности мелованной бумаги).

Задания для контрольной работы

1. Оценка деятельности команды

Деятельность каждой команды оценивается формально по системе критериев, разработанной коллективно, что позволяет исключить субъективизм оценок. Оценку рекомендуется осуществлять по двум условным группам показателей: характеризующей профессионализм членов группы и характеризующей активность членов группы и их способность вырабатывать коллегиальные решения. Методика формирования количественных оценок изложена в п. 1, а форма расчетной таблицы представлена в табл. 3-1. Рекомендуется следующий состав критериев, который может дополняться и изменяться разработчиками деловой ситуации:

- количество предложенных факторов влияния;
- точность отнесения факторов влияния к группам экзогенных и эндогенных факторов;
- «глубина» построения диаграммы причинно-следственных связей (количество иерархических уровней);
- «широта» построения диаграммы причинно-следственных связей (количество рассмотренных причин первого уровня);
- реалистичность разработанных систем мероприятий, направленных на ликвидацию проблемы (снижению уровня ее напряженности);
- комплексность предложенных мероприятий;
- активность членов команды в процессе работы;

- количество членов в команде;
- наличие в группе явного лидера.

Вопросы дискуссии

1. Обоснование миссии организации
2. Анализ рыночной ситуации и перспективный прогноз изменения внешней среды
3. Анализ внутреннего состояния предприятия
4. SWOT анализ деятельности организации
5. Организация работы по подготовке стратегии
6. Организация текущей работы в соответствии со стратегическими целями и задачами
7. Выбор стратегии организации
8. Подготовительный этап разработки стратегии предприятия.
9. Разработка стратегии и контроль за достижением поставленных целей
10. Структура стратегического плана предприятия
11. Стратегия организации и факторы успеха его деятельности

Полностью оценочные средства представлены в учебно-методическом материале.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета. Зачет проводится в виде компьютерного тестирования.

Для тестирования используются контрольно-измерительные материалы (КИМ) – вопросы и задания в тестовой форме, составляющие банк тестовых заданий (БТЗ) по дисциплине, утвержденный в установленном в университете порядке.

Проверяемыми на промежуточной аттестации элементами содержания являются темы дисциплины, указанные в разделе 4 настоящей программы. Все темы дисциплины отражены в КИМ в равных долях (%). БТЗ включает в себя не менее 100 заданий и постоянно пополняется. БТЗ хранится на бумажном носителе в составе УММ и электронном виде в ЭИОС университета.

Умения, навыки и компетенции проверяются с помощью компетентностно-ориентированных задач (ситуационных, производственных или кейсового характера) и различного вида конструкторов.

Все задачи являются многоходовыми. Некоторые задачи, проверяющие уровень сформированности компетенций, являются многовариантными. Часть умений, навыков и компетенций прямо не отражена в формулировках задач, но они могут быть проявлены обучающимися при их решении.

В каждый вариант КИМ включаются задания по каждому проверяемому элементу содержания во всех перечисленных выше формах и разного уровня сложности. Такой формат КИМ позволяет объективно определить качество освоения обучающимися основных элементов содержания дисциплины и уровень сформированности компетенций.

7.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, регулируются следующими нормативными актами университета:

–положение П 02.018 «О балльно-рейтинговой системе оценивания результатов обучения по дисциплинам (модулям) и практикам при освоении обучающимися образовательных программ»;

–методические указания, используемые в образовательном процессе, указанные в списке литературы.

Для *текущего контроля успеваемости* по дисциплине в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы применяется следующий порядок начисления баллов:

Таблица 7.4 – Порядок начисления баллов в рамках БРС

Форма контроля	Минимальный балл		Максимальный балл	
	балл	примечание	балл	примечание
Практическое занятие №1	1	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №2	1	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №3	1	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №4	1	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №5	1	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №6	1	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №7	1	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №8	1	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №9	1	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №10	1	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №11	1	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №12	1	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №13	1	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №14	1	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №15	1	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №16	1	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №17	1	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»

Форма контроля	Минимальный балл		Максимальный балл	
	балл	примечание	балл	примечание
Практическое занятие №18	1	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
СРС	6		12	
Итого	24		48	
Посещаемость	0		16	
Зачет	0		36	
Итого	24		100	

Максимальное количество баллов за тестирование –36 баллов.

Условия, при которых возможно получение зачета:

– в течение семестра студент набирает более 51балла;

8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

8.1 Основная учебная литература.

1. Долгов, А. И. Стратегический менеджмент : учебное пособие / А. И. Долгов, Е. А. Прокопенко. - 5-е изд., стер. - Москва : ФЛИНТА, 2021. - 278 с. - (Экономика и управление). - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=83145> (дата обращения 11.05.2023) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.
2. Менеджмент организации : учебник / О. В. Баландина, А. Б. Вешкурова, Н. А. Копылова [и др.] ; под ред. С. А. Шапиро. - Москва, Берлин : Директ-Медиа, 2020. - 566 с. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=575119> (дата обращения 30.06.2023) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.

8.2 Дополнительная литература

3. Левушкина, С. В. Стратегический менеджмент : учебное пособие для вузов / С. В. Левушкина. - Ставрополь : СЕКВОЙЯ, 2017. - 80 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485035> (дата обращения 30.06.2023) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.
4. Жуков, Е. Ф. Банковский менеджмент : учебник / Е.Ф. Жуков. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2017. - 255 с. - URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=691658 (дата обращения 30.06.2023) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.
5. Тавасиев, А. М. Антикризисное управление кредитными организациями : учебное пособие / А. М. Тавасиев, А. В. Мурычев. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2017. - 543 с. - URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=691646 (дата обращения 30.06.2023) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.

8.3 Перечень методических указаний.

1. Стратегия развития организации (предприятия) : методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы для бакалавров направления подготовки 38.03.01 Экономика / Юго-Зап. гос. ун-т ; сост. О. В. Беляева. - Электрон.текстовые

- дан. (445 КБ). - Курск : ЮЗГУ, 2021. - 22 с. - Загл. с титул.экрана. - Б. ц. - Текст : электронный.
2. Стратегия развития организации (предприятия) : методические рекомендации по проведению практических занятий для бакалавров направления подготовки 38.03.01 Экономика / Юго-Зап. гос. ун-т ; сост. О. В. Беляева. - Электрон.текстовые дан. (552 КБ). - Курск : ЮЗГУ, 2021. - 23 с. - Загл. с титул.экрана. - Б. ц. - Текст : электронный

8.4 Другие учебно-методические материалы

Журналы в библиотеке университета:
Вопросы экономики
Финансовый менеджмент
Экономист

9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. <https://www.fedsfm.ru/> – Федеральная служба по финансовому мониторингу.
2. <http://www.lib.swsu.ru/> – Электронная библиотека ЮЗГУ.
3. <http://biblioclub.ru> – Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн».
4. <http://www.consultant.ru> – Официальный сайт компании «Консультант Плюс».

10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Основными видами аудиторной работы студента при изучении дисциплины «Стратегия развития организации (предприятия)» являются лекции и практические занятия. Студент не имеет права пропускать занятия без уважительных причин.

На лекциях излагаются и разъясняются основные понятия темы, связанные с ней теоретические и практические проблемы, даются рекомендации для самостоятельной работы. В ходе лекции студент должен внимательно слушать и конспектировать материал.

Изучение наиболее важных тем или разделов дисциплины завершают практические занятия, которые обеспечивают контроль подготовленности студента; закрепление учебного материала; приобретение опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, в том числе аргументации и защиты выдвигаемых положений и тезисов.

Практическому занятию предшествует самостоятельная работа студента, связанная с освоением материала, полученного на лекциях, и материалов, изложенных в учебниках и учебных пособиях, а также литературе, рекомендованной преподавателем.

По согласованию с преподавателем или по его заданию студенты готовят рефераты по отдельным темам дисциплины, выступают на занятиях с докладами. Основу докладов составляет, как правило, содержание подготовленных студентами рефератов.

Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает по результатам тестирования, собеседования, защиты отчетов по практическим работам, а также по результатам докладов.

Преподаватель уже на первых занятиях объясняет студентам, какие формы обучения следует использовать при самостоятельном изучении дисциплины «Стратегия развития организации (предприятия)»: конспектирование учебной литературы и лекции, составление словарей понятий и терминов и т.п.

В процессе обучения преподаватели используют активные формы работы со студентами: чтение лекций, привлечение студентов к творческому процессу на лекциях, отработку студентами пропущенных лекций, участие в групповых и индивидуальных

консультациях (собеседовании). Эти формы способствуют выработке у студентов умения работать с учебником и литературой. Изучение литературы составляет значительную часть самостоятельной работы студента. Это большой труд, требующий усилий и желания студента. В самом начале работы над книгой важно определить цель и направление этой работы. Прочитанное следует закрепить в памяти. Одним из приемов закрепления освоенного материала является конспектирование, без которого немислима серьезная работа над литературой. Систематическое конспектирование помогает научиться правильно, кратко и четко излагать своими словами прочитанный материал.

Самостоятельную работу следует начинать с первых занятий. От занятия к занятию нужно регулярно прочитывать конспект лекций, знакомиться с соответствующими разделами учебника, читать и конспектировать литературу по каждой теме дисциплины. Самостоятельная работа дает студентам возможность равномерно распределить нагрузку, способствует более глубокому и качественному освоению учебного материала. В случае необходимости студенты обращаются за консультацией к преподавателю по вопросам дисциплины «Стратегия развития организации (предприятия)» с целью освоения и закрепления компетенций.

Основная цель самостоятельной работы студента при изучении дисциплины «Стратегия развития организации (предприятия)» - закрепить теоретические знания, полученные в процессе лекционных занятий, а также сформировать практические навыки самостоятельного анализа особенностей дисциплины.

11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

В процессе изучения дисциплины студенты могут использовать:

- информационные ресурсы сети Интернет и электронные журналы;
- лицензионные пакеты программ и приложения MicrosoftOffice для обработки и презентации результатов работы;
- контрольные тесты в электронной форме;
- информацию из справочно-консультационных систем «Консультант Плюс», «Гарант».

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

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, практических работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещение для самостоятельной работы, оснащенные учебной мебелью: столы, стулья для обучающихся; стол, стул для преподавателя; доска. Демонстрационное оборудование: экран, ноутбук, проектор. Учебно-наглядные пособия. Компьютеры, объединенные в локальную сеть с доступом в Интернет. Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

13 Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются их индивидуальные психофизические особенности. Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с нарушением слуха возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий, напечатанные увеличенным шрифтом), на аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.). Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

Для лиц с нарушением зрения допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на аудиторных занятиях звукозаписывающих устройств (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие на занятиях ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, на аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочитать задание, оформить ответ, общаться с преподавателем).

14 Лист дополнений и изменений, внесенных в рабочую программу дисциплины

Номер изменения	Номера страниц				Всего страниц	Дата	Основание для изменения и подпись лица, проводившего изменения
	измененных	замененных	аннулированных	новых			

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

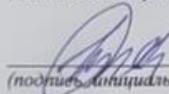
Юго-Западный государственный университет

УТВЕРЖДАЮ:

Декан факультета

Экономики и менеджмента

(наименование ф-та полностью)



Т.Ю. Ткачева

(подпись, инициалы, фамилия)

« 31 » 08 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Стратегия развития организации (предприятия)

(наименование дисциплины)

ОПОП ВО 38.03.01 Экономика,

шифр и наименование направления подготовки (специальности)

направленность (профиль, специализация) «Финансы и кредит»

наименование направленности (профиль, специализации)

форма обучения очно-заочная

(очная, очно-заочная, заочная)

Курск – 2021

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с ФГОС ВО - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика на основании учебного плана ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит», одобренного Ученым советом университета протокол № 9 от «25» июня 2021 г.

Рабочая программа дисциплины обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе для обучения студентов по ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит» на заседании кафедры финансов и кредита, протокол № 1 от 31.08.2021 г.
(наименование кафедры, дата, номер протокола)

Зав. кафедрой Колмыкова Т.С. Колмыкова Т.С.

Разработчик программы Трушкова О.В.

Согласовано: В.Г. Макаровская В.Г. Макаровская
Директор научной библиотеки

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит», одобренного Ученым советом университета протокол № 9 от «25» 06 20 21 г., на заседании кафедры финансов и кредита протокол № 14 от «28» 06 20 21 г.

Зав. кафедрой Колмыкова Т.С. Колмыкова Т.С.

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит», одобренного Ученым советом университета протокол № 9 от «25» 06 20 21 г., на заседании кафедры финансов и кредита протокол № 13 от «13» 06 20 21 г.

Зав. кафедрой Колмыкова Т.С. Колмыкова Т.С.

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит», одобренного Ученым советом университета протокол № ___ от «___» 20 ___ г., на заседании кафедры финансов и кредита протокол № ___ от «___» 20 ___ г.

Зав. кафедрой Колмыкова Т.С. Колмыкова Т.С.

1 Цель и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

1.2 Цель дисциплины

формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков в области стратегического планирования и управления деятельностью организации.

1.2 Задачи дисциплины:

- освоение особенностей построения стратегии развития предприятия;
- овладение методами оценки рыночной позиции организации;
- определение проблем организации работы на предприятии по подготовке и реализации стратегии;
- определение взаимосвязи процессов стратегического планирования и оперативного управления.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

Таблица 1.3 – Результаты обучения по дисциплине

Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)		Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций
код компетенции	наименование компетенции		
ПК-4	Способен осуществлять мониторинг финансовых возможностей клиента, использовать полученные результаты для консультирования клиента по вопросам размещения средств в портфельные	ПК-4.1 Проводит поиск и привлечение клиентов по целевым сегментам финансового рынка на основе мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - теоретическую базу поиска и привлечения клиентов; - основной понятийно-терминологический аппарат, финансового рынка; - формы и принципы выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - решать профессиональные задачи мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов. <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности):</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами сбора и обработки информации, необходимой для

<p>Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)</p>		<p>Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной</p>	<p>Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций</p>
<p>код компетенции</p>	<p>наименование компетенции</p>		
	<p>инвестиции и использование финансовых продуктов и услуг</p>		<p>мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги</p>
		<p>ПК- 4.3 Выбирает инструменты привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - инструменты привлечения клиентов; - способы достижения взаимовыгодных условий сотрудничества. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - поддерживать отношения на долгосрочной основе - решать профессиональные задачи с использованием методов финансового планирования, учитывая особенности финансовых взаимоотношений между различными экономическими субъектами <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности):</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами привлечения клиентов; - способами достижения взаимовыгодных условий сотрудничества.
ПК-5	<p>Способен осуществлять и оформлять выдачу и сопровождение кредитов, проводить первичную оценку кредитоспособности потенциальных заемщиков и ее дальнейший</p>	<p>ПК- 5.3 Осуществляет реализацию мероприятий по повышению эффективности кредитной деятельности банка, в том числе на основе мониторинга клиентских предпочтений и формирования программ повышения лояльности</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы финансового анализа кредитоспособности клиента организации и контроля за динамикой финансово-экономических показателей; - методы оценки рисков кредитования, - меры по минимизации финансовых рисков. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проводить первичную оценку кредитоспособности потенциальных заемщиков; - оценивать риски кредитования;

<p>Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)</p>		<p>Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной</p>	<p>Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций</p>
код компетенции	наименование компетенции		
	<p>мониторинг, идентифицировать и оценивать риски кредитования, принимать меры по их минимизации и повышению эффективности и кредитных операций банка</p>		<p>-принимать меры по минимизации финансовых рисков Владеть (или Иметь опыт деятельности): - навыками финансового анализа кредитоспособности заемщика; - навыками мониторинга клиентских предпочтений и формирования программ повышения лояльности.</p>
ПК-6	<p>Способен осуществлять программные мероприятия по сервису дистанционного банковского обслуживания и развитию цифровых банковских услуг, разрабатывать и реализовывать стратегические направления развития банка в информационном пространстве</p>	<p>ПК- 6.1 Проводит разработку и реализацию программ банковского обслуживания на основе инструментов удаленного доступа, включая мероприятия по формированию и развитию клиентской базы</p>	<p>Знать: - инструменты удаленного доступа банковского обслуживания; - способы формирования и развития клиентской базы. Уметь: - осуществлять программные мероприятия по сервису дистанционного обслуживания; -разрабатывать и реализовывать стратегические направления развития организации в информационном пространстве Владеть (или Иметь опыт деятельности): - сервисами банковского обслуживания на основе инструментов удаленного доступа; - способами достижения стратегических направлений развития организации в информационном пространстве.</p>
		<p>ПК-6.2 Осуществляет разработку и проведение образовательных,</p>	<p>Знать: - инструменты разработки и проведения образовательных, просветительских и стратегических</p>

<p>Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)</p>		<p>Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной</p>	<p>Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций</p>
код компетенции	наименование компетенции		
		<p>просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности банка в информационном пространстве</p>	<p>мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве</p> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - разрабатывать и проводить образовательные мероприятия по развитию деятельности организации в информационном пространстве <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности):</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами разработки образовательных мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве
		<p>ПК-6.3 Проводит мониторинг рейтинга и анализ позиции банка в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых банковских услуг и выявлением целевой аудитории развития дистанционного банковского обслуживания, формированием положительного имиджа банка</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - инструменты мониторинга рейтинга и анализа позиции организации в информационном пространстве; - способы определения потенциала развития цифровых услуг. - способы выявления целевой аудитории развития дистанционного обслуживания; - способы формирования положительного имиджа организации. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проводить мониторинг рейтинга и анализ позиции организации в информационном пространстве; - решать профессиональные задачи с определением потенциала развития цифровых услуг; - выявлять целевую аудиторию развития дистанционного обслуживания; - формировать положительный имидж организации. <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности):</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами анализа позиции организации в информационном пространстве;

Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)		Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций
код компетенции	наименование компетенции		
			- методами выявления целевой аудитории развития дистанционного обслуживания.
ПК-8	Способен осуществлять расчетно-экономическое обоснование инвестиционного проекта, проводить оценку его устойчивости к изменению факторов внешней и внутренней среды, разработку мероприятий по воздействию на риски	ПК-8.3 Оценивает социальные и экономические результаты реализации инвестиционного проекта и их соответствие концепции стратегического развития компании	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - показатели расчетно-экономического обоснования инвестиционного проекта; - социальные и экономические результаты реализации инвестиционного проекта; - концепции стратегического развития компании. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять расчетно-экономическое обоснование инвестиционного проекта; - проводить оценку устойчивости проекта к изменению факторов внешней и внутренней среды; - разрабатывать мероприятия по минимизации рисков. <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности):</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами расчета экономического обоснования инвестиционного проекта; - методами оценки устойчивости проекта к изменению факторов внешней и внутренней среды; - способами минимизации финансовых рисков.

2 Указание места дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина «Стратегия развития организации (предприятия)» входит в обязательную часть, формируемую участниками образовательных отношений блока 1 основной профессиональной образовательной программы – программы бакалавриата 38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит». Дисциплина изучается на 4 курсе.

3 Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 3 зачетные единицы (з.е.), 108 академических часа.

Таблица 3 – Объем дисциплины

Виды учебной работы	Всего, часов
Общая трудоемкость дисциплины	108
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий (всего)	26,1
в том числе:	
лекции	8
лабораторные занятия	0
практические занятия	18
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	77,9
Контроль (подготовка к экзамену)	
Контактная работа по промежуточной аттестации (всего АттКР)	0,1
в том числе:	
зачет	0,1
зачет с оценкой	не предусмотрен
курсовая работа (проект)	не предусмотрена
экзамен (включая консультацию перед экзаменом)	не предусмотрен

4 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1 Содержание дисциплины

Таблица 4.1.1 – Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Содержание
6. .	Понятие „стратегия предприятия”, предпосылки возникновения стратегического управления предприятием Сущность и содержание миссии предприятия	Процесс реализации стратегии Эпоха массового производства, или массового предложения(первая эпоха, начиная с 80-х гг. 19 в. и до 30-х гг. 20 в.) Эпоха массового сбыта, или массового спроса (вторая эпоха, 30– 50-е гг. 20 в.) Постиндустриальная эпоха, или эпоха метакapитализма(третья эпоха, начиная с 50-х гг. 20 в. и до наст.времени) Факторы выработки миссии Цели формулирования миссии

7.	Классификация, иерархия целей предприятия. Организация разработки стратегии на предприятии.	<p>Направления установления целей Иерархия целей Требования к целям роста Фазы установления целей Способы установления целей Типы стратегий развития бизнеса уяснение текущей стратегии;</p> <ul style="list-style-type: none"> • проведение анализа портфеля бизнесов; • выбор стратегии фирмы и оценка выбранной стратегии.
8.	Анализ окружающей среды предприятия	<p>Роль конкуренции в рыночной экономике Рынок и рыночные ниши Поле стратегий Стратегическое ядро фирмы</p>
9.	Анализ внутренней среды предприятия. Корпоративная культура	<p>Срезы внутренней среды Сильные и слабые стороны организации Методы анализа среды Философия организации Нормы и правила поведения</p>
10.	Корпоративные (портфельные) стратегии Оценка выполнения стратегии	<p>Стратегия связанной диверсификации Стратегия несвязанной диверсификации. Стратегия откочки капитала и ликвидации Стратегия изменения курса и реструктуризации Стратегия международной диверсификации Наступательные и оборонительные стратегии Цель оперативного контроллинга</p>

Таблица 4.1.2 – Содержание дисциплины и его методическое обеспечение

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Виды деятельности			Учебно-методические материалы	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)	Компетенции
		лек., час	№ лаб.	№ пр.			
1	Понятие „стратегия предприятия”, предпосылки возникновения стратегического управления предприятием Сущность и содержание миссии предприятия	1	-	1-2	У-1, У-3	С, Д (1 -4 неделя)	ПК-6.2 ПК-6.3
2	Классификация, иерархия целей предприятия. Организация разработки стратегии на предприятии.	2	-	3-4	У-1, У-3, МУ-1, МУ-2	Т, С, (5-8 неделя)	ПК- 6.1

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Виды деятельности			Учебно-методические материалы	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)	Компетенции
		лек., час	№ лаб.	№ пр.			
3	Анализ окружающей среды предприятия	2	-	5-6	У-1, У-3, МУ-1, МУ-2	С, Д (9-12 неделя)	ПК-4.1 ПК- 5.3
4	Анализ внутренней среды предприятия. Корпоративная культура	2	-	7-8	У-1, У-3, МУ-1, МУ-2	Т, С, (13-16 неделя)	ПК- 4.3
5	Корпоративные (портфельные) стратегии Оценка выполнения стратегии	1	-	9	У-1, У-3, МУ-1	С, Д (17-18 неделя)	ПК-8.3
Итого		8		18		Зачет	

Т – тестирование, С – собеседование, Д – доклад,

4.2 Лабораторные работы и (или) практические занятия

4.2.1 Практические занятия

Таблица 4.2.1 – Практические занятия

№	Наименование раздела (темы) дисциплины	Объем, час.
1	Понятие „стратегия предприятия”, предпосылки возникновения стратегического управления предприятием Сущность и содержание миссии предприятия	4
2	Классификация, иерархия целей предприятия. Организация разработки стратегии на предприятии.	4
3	Анализ окружающей среды предприятия	4
4	Анализ внутренней среды предприятия. Корпоративная культура	4
5	Корпоративные (портфельные) стратегии Оценка выполнения стратегии	2
Итого		18

4.3 Самостоятельная работа студентов (СРС)

Таблица 4.3 – Самостоятельная работа студентов

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы) дисциплины	Срок выполнения	Время, затрачиваемое на выполнение СРС, час
1	Понятие „стратегия предприятия”, предпосылки возникновения стратегического управления предприятием Сущность и содержание миссии предприятия	1 -4 неделя	15
2	Классификация, иерархия целей предприятия. Организация разработки стратегии на	5-8 неделя	17,9

	предприятия.		
3	Анализ окружающей среды предприятия	9-12 неделя	15
4	Анализ внутренней среды предприятия. Корпоративная культура	13-16 неделя	15
5	Корпоративные (портфельные) стратегии Оценка выполнения стратегии	17-18 неделя	15
Итого			77,9

5 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Студенты могут при самостоятельном изучении отдельных тем и вопросов дисциплин пользоваться учебно-наглядными пособиями, учебным оборудованием и методическими разработками кафедры в рабочее время, установленное Правилами внутреннего распорядка работников.

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по данной дисциплине организуется:

библиотекой университета:

- библиотечный фонд укомплектован учебной, методической, научной, периодической, справочной и художественной литературой в соответствии с УП и данной РПД;
- имеется доступ к основным информационным образовательным ресурсам, информационной базе данных, в том числе библиографической, возможность выхода в Интернет.

кафедрой:

- путем обеспечения доступности всего необходимого учебно-методического и справочного материала;
- путем предоставления сведений о наличии учебно-методической литературы, современных программных средств.
- путем разработки:
 - методических рекомендаций, пособий по организации самостоятельной работы студентов;
 - тем рефератов;
 - вопросов к экзаменам;
 - методических указаний к выполнению практических занятий и т.д.

типографией университета:

- помощь авторам в подготовке и издании научной, учебной и методической литературы;
- удовлетворение потребности в тиражировании научной, учебной и методической литературы.

6 Образовательные технологии. Технологии использования воспитательного потенциала дисциплины.

Реализация компетентностного подхода предусматривает широкое использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования общепрофессиональных компетенций обучающихся. В рамках дисциплины предусмотрены встречи с экспертами и специалистами финансово-кредитных организаций в области разработки и внедрения финансовых технологий.

Таблица 6.1 – Интерактивные образовательные технологии, используемые при проведении аудиторных занятий

№	Наименование раздела (темы лекции, практического или лабораторного занятия)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Объем, час.
1	Понятие „стратегия предприятия”, предпосылки возникновения стратегического управления предприятием Сущность и содержание миссии предприятия (лек)	Дискуссия	0,5
2	Классификация, иерархия целей предприятия. Организация разработки стратегии на предприятии.(лек)	Дискуссия	0.5
3	Анализ окружающей среды предприятия(лек)	Дискуссия	0,5
4	Анализ внутренней среды предприятия. Корпоративная культура (лек)	Дискуссия	0.5
5	Корпоративные (портфельные) стратегии Оценка выполнения стратегии (прак)	Дискуссия	0.5
6	Понятие „стратегия предприятия”, предпосылки возникновения стратегического управления предприятием Сущность и содержание миссии предприятия (прак)	Дискуссия	0.5
7	Классификация, иерархия целей предприятия. Организация разработки стратегии на предприятии. (прак)	Дискуссия	1
8	Анализ окружающей среды предприятия (прак)	Дискуссия	1
9	Анализ внутренней среды предприятия. Корпоративная культура (прак)	Дискуссия	1
Итого:			6

Содержание дисциплины обладает значительным воспитательным потенциалом, поскольку в нем аккумулирован исторический и современный социокультурный и (или) научный опыт человечества. Реализация воспитательного потенциала дисциплины осуществляется в рамках единого образовательного и воспитательного процесса и способствует непрерывному развитию личности каждого обучающегося. Дисциплина вносит значимый вклад в формирование общей и (или) профессиональной культуры обучающихся. Содержание дисциплины способствует правовому, экономическому, профессионально-трудовому воспитанию обучающихся.

Реализация воспитательного потенциала дисциплины подразумевает:

– целенаправленный отбор преподавателем и включение в лекционный материал, материал для практических занятий содержания, демонстрирующего обучающимся образцы настоящего научного подвижничества создателей и представителей данной отрасли экономики, высокого профессионализма ученых, их ответственности за результаты и последствия деятельности для природы, человека и общества; примеры подлинной нравственности людей, причастных к развитию науки и экономики, а также

примеры высокой духовной культуры, гражданственности, творческого мышления;

– применение технологий, форм и методов преподавания дисциплины, имеющих высокий воспитательный эффект за счет создания условий для взаимодействия обучающихся с преподавателем, другими обучающимися, представителями работодателей (командная работа, деловые игры, решение кейсов, мастер-классы);

– личный пример преподавателя, демонстрацию им в образовательной деятельности и общении с обучающимися за рамками образовательного процесса высокой общей и профессиональной культуры.

Реализация воспитательного потенциала дисциплины на учебных занятиях направлена на поддержание в университете единой развивающей образовательной и воспитательной среды. Реализация воспитательного потенциала дисциплины в ходе самостоятельной работы обучающихся способствует развитию в них целеустремленности, инициативности, креативности, ответственности за результаты своей работы – качеств, необходимых для успешной социализации и профессионального становления.

7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

Таблица 7.1 – Этапы формирования компетенций

Код и содержание компетенции	Этапы формирования компетенций и дисциплины (модули) и практики, при изучении / прохождении которых формируется данная компетенция		
	начальный	основной	завершающий
1	2	3	4
ПК-4.1 Проводит поиск и привлечение клиентов по целевым сегментам финансового рынка на основе мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги		Банковское дело Банковский менеджмент Стратегия развития коммерческого банка Стратегия развития организации (предприятия)	
ПК- 4.3 Выбирает инструменты привлечения клиентов,		Банковское дело Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика	Производственная преддипломная практика

достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе		Стратегия развития коммерческого банка Стратегия развития организации (предприятия)	
ПК- 5.3 Осуществляет реализацию мероприятий по повышению эффективности кредитной деятельности банка, в том числе на основе мониторинга клиентских предпочтений и формирования программ повышения лояльности		Банковское дело Банковский менеджмент Стратегия развития коммерческого банка Стратегия развития организации (предприятия)	
ПК- 6.1 Проводит разработку и реализацию программ банковского обслуживания на основе инструментов удаленного доступа, включая мероприятия по формированию и развитию клиентской базы		Банковское дело Банковский менеджмент Стратегия развития коммерческого банка Стратегия развития организации (предприятия)	
ПК-6.2 Осуществляет разработку и проведение образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности банка в информационном пространстве		Банковское дело Банковский менеджмент Стратегия развития коммерческого банка Стратегия развития организации (предприятия)	
ПК-6.3 Проводит мониторинг		Финансовый анализ банковской	Производственная преддипломная

рейтинга и анализ позиции банка в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых банковских услуг и выявлением целевой аудитории развития дистанционного банковского обслуживания, формированием положительного имиджа банка		деятельности Банковский менеджмент Стратегия развития коммерческого банка Стратегия развития организации (предприятия)	практика
ПК-8.3 Оценивает социальные и экономические результаты реализации инвестиционного проекта и их соответствие концепции стратегического развития компании	Государственные и муниципальные финансы Бюджетная система Российской Федерации	Инвестиции Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика Стратегия развития коммерческого банка Стратегия развития организации (предприятия)	

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

Таблица 7.2 – Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала оценивания

Код компетенции / этап (указывается название этапа из п.7.1)	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций	Критерии и шкала оценивания компетенций		
		Пороговый уровень («удовлетворительно»)	Продвинутый уровень («хорошо»)	Высокий уровень («отлично»)

ПК-4.1/ основной	ПК-4.1 Проводит поиск и привлечение клиентов по целевым сегментам финансового рынка на основе мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги	<p>Знать: Поверхностные знания о поиске и привлечении клиентов по целевым сегментам финансового рынка на основе мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги</p> <p>Уметь: Испытывает затруднения с решением профессиональных задач по мониторингу финансовых возможностей потенциальных клиентов</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Слабо владеет навыками поиска необходимой для решения профессиональных задач информации, необходимой для мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги</p>	<p>Знать: Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания о поиске и привлечении клиентов по целевым сегментам финансового рынка на основе мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги</p> <p>Уметь: Способен решать профессиональные задачи по мониторингу финансовых возможностей потенциальных клиентов</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет основными навыками поиска необходимой для решения профессиональных задач информации, необходимой для мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги</p>	<p>Знать: Глубокие знания о поиске и привлечении клиентов по целевым сегментам финансового рынка на основе мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги</p> <p>Уметь: Способен самостоятельно решать профессиональные задачи по мониторингу финансовых возможностей потенциальных клиентов</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет развитыми навыками поиска необходимой для решения профессиональных задач информации, необходимой для мониторинга финансовых возможностей потенциальных клиентов и выявления платежеспособного спроса на финансовые услуги</p>
---------------------	--	--	---	---

ПК-4,3/ основной	ПК- 4.3 Выбирает инструменты привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе	<p>Знать: Поверхностные знания об инструментах привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе</p> <p>Уметь: Испытывает затруднения с решением профессиональных задач в области привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Слабо владеет навыками использования методов привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе</p>	<p>Знать: Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания об инструментах привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе</p> <p>Уметь: Способен решать профессиональные задачи с использованием методов привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет основными навыками использования методов привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе</p>	<p>Знать: Глубокие знания в области финансового планирования, которые учитывают инструменты привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе</p> <p>Уметь: Способен самостоятельно решать профессиональные задачи с использованием методов привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет развитыми навыками использования методов привлечения клиентов, достижения взаимовыгодных условий сотрудничества, поддержания отношений на долгосрочной основе</p>
---------------------	---	--	--	--

<p>ПК-5.3/ основной</p>	<p>ПК- 5.3 Осуществляет реализацию мероприятий по повышению эффективности кредитной деятельности банка, в том числе на основе мониторинга клиентских предпочтений и формирования программ повышения лояльности</p>	<p>Знать: Поверхностные знания о методах реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности организации Уметь: Испытывает затруднения с выбором методов реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности организации Владеть (или Иметь опыт деятельности): Слабо владеет навыками использования методов реализации мероприятий по повышению эффективности кредитной деятельности банка</p>	<p>Знать: Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания о методах реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности организации Уметь: Способен решать профессиональные задачи с использованием методов реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности организации Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет основными навыками использования методов реализации мероприятий по повышению эффективности кредитной деятельности банка</p>	<p>Знать: Глубокие знания о современных методах реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности организации, в том числе на основе мониторинга клиентских предпочтений и формирования программ повышения лояльности Уметь: Способен самостоятельно решать профессиональные задачи с использованием методов реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности организации, в том числе на основе мониторинга клиентских предпочтений и формирования программ повышения лояльности Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет развитыми навыками использования методов реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности организации, в том числе на основе мониторинга клиентских предпочтений и формирования программ повышения лояльности</p>
-----------------------------	--	--	--	--

ПК-6.1/ основной	ПК- 6.1 Проводит разработку и реализацию программ банковского обслуживания на основе инструментов удаленного доступа, включая мероприятия по формированию и развитию клиентской базы	<p>Знать: Поверхностные знания о методах реализации программ обслуживания на основе инструментов удаленного доступа</p> <p>Уметь: Испытывает затруднения с выбором методов реализации программ обслуживания на основе инструментов удаленного доступа</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Слабо владеет навыками использования методов реализации программ обслуживания на основе инструментов удаленного доступа</p>	<p>Знать: Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания о методах реализации программ обслуживания на основе инструментов удаленного доступа</p> <p>Уметь: Способен решать профессиональные задачи с использованием методов реализации программ обслуживания на основе инструментов удаленного доступа</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет основными навыками использования методов реализации программ обслуживания на основе инструментов удаленного доступа</p>	<p>Знать: Глубокие знания о современных методах реализации программ обслуживания на основе инструментов удаленного доступа, включая мероприятия по формированию и развитию клиентской базы</p> <p>Уметь: Способен самостоятельно решать профессиональные задачи с использованием методов реализации программ обслуживания на основе инструментов удаленного доступа, включая мероприятия по формированию и развитию клиентской базы</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет развитыми навыками использования методов реализации программ обслуживания на основе инструментов удаленного доступа, включая мероприятия по формированию и развитию клиентской базы</p>
---------------------	--	--	--	--

ПК-6.2/ основной	ПК-6.2 Осуществляет разработку и проведение образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности банка в информационном пространстве	<p>Знать: Поверхностные знания о методах проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве</p> <p>Уметь: Испытывает затруднения с выбором методов проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Слабо владеет навыками использования методов проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве</p>	<p>Знать: Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания о методах проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве</p> <p>Уметь: Способен решать профессиональные задачи с использованием методов проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет основными навыками использования методов проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве</p>	<p>Знать: Глубокие знания о современных методах проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности банка в информационном пространстве</p> <p>Уметь: Способен самостоятельно решать профессиональные задачи с использованием методов проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет развитыми навыками использования методов проведения образовательных, просветительских и стратегических мероприятий по развитию деятельности организации в информационном пространстве</p>
---------------------	--	--	--	--

<p>ПК-6.3/ основной</p>	<p>ПК-6.3 Проводит мониторинг рейтинга и анализ позиции банка в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых банковских услуг и выявлением целевой аудитории развития дистанционного банковского обслуживания, формированием положительного имиджа банка</p>	<p>Знать: Поверхностные знания о методах анализа позиции организации в информационном пространстве Уметь: Испытывает затруднения с выбором методов анализа позиции организации в информационном пространстве Владеть (или Иметь опыт деятельности): Слабо владеет навыками использования методов анализа позиции организации в информационном пространстве</p>	<p>Знать: Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания о методах анализа позиции организации в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых услуг и выявлением целевой аудитории Уметь: Способен решать профессиональные задачи с использованием методов анализа позиции организации в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых услуг и выявлением целевой аудитории Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет основными навыками использования методов анализ позиции организации в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых услуг и выявлением целевой аудитории</p>	<p>Знать: Глубокие знания о современных методах анализа позиции организации в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых услуг и выявлением целевой аудитории развития дистанционного обслуживания, формированием положительного имиджа организации Уметь: Способен самостоятельно решать профессиональные задачи с использованием методов анализ позиции организации в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых услуг и выявлением целевой аудитории развития дистанционного обслуживания, формированием положительного имиджа организации Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет развитыми навыками использования методов анализ позиции организации в информационном пространстве с определением потенциала развития цифровых услуг и выявлением целевой аудитории развития дистанционного банковского обслуживания, формированием положительного имиджа банка повышения лояльности</p>
-----------------------------	---	---	---	---

ПК-8.3/ основной	ПК-8.3 Оценивает социальные и экономические результаты реализации инвестиционного проекта и их соответствие концепции стратегического развития компании	<p>Знать: Поверхностные знания о методах оценки социальных и экономических результатов реализации инвестиционного проекта</p> <p>Уметь: Испытывает затруднения с выбором методов оценки социальных и экономических результатов реализации инвестиционного проекта</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Слабо владеет навыками использования методов оценки социальных и экономических результатов реализации инвестиционного проекта</p>	<p>Знать: Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания о методах оценки социальных и экономических результатов реализации инвестиционного проекта</p> <p>Уметь: Способен решать профессиональные задачи с использованием методов оценки социальных и экономических результатов реализации инвестиционного проекта</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет основными навыками использования методов оценки социальных и экономических результатов реализации инвестиционного проекта</p>	<p>Знать: Глубокие знания о современных методах оценки социальных и экономических результатов реализации инвестиционного проекта и их соответствие концепции стратегического развития компании</p> <p>Уметь: Способен самостоятельно решать профессиональные задачи с использованием методов оценки социальных и экономических результатов реализации инвестиционного проекта и их соответствие концепции стратегического развития компании</p> <p>Владеть (или Иметь опыт деятельности): Владеет развитыми навыками использования методов оценки социальных и экономических результатов реализации инвестиционного проекта и их соответствие концепции стратегического развития компании</p>
---------------------	---	--	--	--

7.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

Таблица 7.3 – Паспорт комплекта оценочных средств для текущего контроля успеваемости

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Технология формирования	Оценочные средства		Описание шкал оценивания
				наименование	№№ заданий	
1	Понятие „стратегия предприятия”, предпосылки возникновения стратегического управления предприятием Сущность и содержание миссии предприятия	ПК-6.2 ПК-6.3	лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов	Контрольная работа	1	Согласно табл.7.2
				Кейс-задание	1	
2	Классификация, иерархия целей предприятия. Организация разработки стратегии на предприятии.	ПК-6.1	лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов	Контрольная работа	2-3	Согласно табл.7.2
				Тест по темам 1-2		
3	Анализ окружающей среды предприятия	ПК-4.1 ПК-5.3	лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов	Контрольная работа	4-6	Согласно табл.7.2
4	Анализ внутренней среды предприятия.	ПК-4.3	лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов	Контрольная работа	7-8	Согласно табл.7.2
				Тест по темам 3-4		
5	Корпоративная культура	ПК-8.3	лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов	Контрольная работа	9-10	Согласно табл.7.2

Примеры типовых контрольных заданий для проведения текущего контроля успеваемости

1 Кейс-задание

Уровень и тенденции развития конкуренции. Положение российских компаний на внешних рынках усугублялось повышением издержек производства и необходимостью сертификации лесов и лесопользования. Внутренний рынок целлюлозы ограничен, что привело к серьезной конкуренции за рынки сбыта.

Высокий уровень конкуренции наблюдается и на рынках конечной продукции (гофротары и бумажных изделий). Российские производители гофро-тары практически полностью вытеснили с рынка иностранных конкурентов.

Рыночные доли АЦБК. Рыночные доли АЦБК по основной продукции в 2001 г.: товарная целлюлоза — около 13%, картон (и изделия из него) — 30, тетради — 22, ДВП — 3%.

Возможности для усиления позиций АЦБК на рынках. Для усиления позиций АЦБК на внутреннем рынке следует приступить к производству высокоприбыльной конечной продукции (офисной и мелованной бумаги, крафтлайнера, гофрокартона и топлайнера). Также необходимо осуществлять дальнейшее продвижение на рынок бумаги и бумажной продукции и самостоятельно перерабатывать в конечный продукт весь производимый на комбинате тарный картон.

Поскольку российские компании не выпускают многие виды высококачественной продукции (некоторые виды офисной бумаги, высококачественную бумагу для художественной печати, ограничен ассортимент бумаги для упаковки пищевых продуктов) и большой перечень их продукции значительно уступает по качеству импортной (бумага для офисной и копировально-множительной техники, мелованная бумага, бумага типографская и книжно-журнальная для офсетной печати, картон для плоских слоев гофрированного картона с белым покровным слоем), то производство этих видов продукции также может привести к усилению позиций АЦБК на рынке.

Таким образом, наиболее прочны позиции АЦБК на рынках целлюлозы, тарного картона и тетрадей, причем наибольшее усиление позиций возможно на рынках гофрокартона и отдельных видов бумажной продукции (в частности мелованной бумаги).

Задания для контрольной работы

1. Оценка деятельности команды

Деятельность каждой команды оценивается формально по системе критериев, разработанной коллективно, что позволяет исключить субъективизм оценок. Оценку рекомендуется осуществлять по двум условным группам показателей: характеризующей профессионализм членов группы и характеризующей активность членов группы и их способность вырабатывать коллегиальные решения. Методика формирования количественных оценок изложена в п. 1, а форма расчетной таблицы представлена в табл. 3-1. Рекомендуется следующий состав критериев, который может дополняться и изменяться разработчиками деловой ситуации:

- количество предложенных факторов влияния;
- точность отнесения факторов влияния к группам экзогенных и эндогенных факторов;
- «глубина» построения диаграммы причинно-следственных связей (количество иерархических уровней);
- «широта» построения диаграммы причинно-следственных связей (количество рассмотренных причин первого уровня);

- реалистичность разработанных систем мероприятий, направленных на ликвидацию проблемы (снижению уровня ее напряженности);
- комплексность предложенных мероприятий;
- активность членов команды в процессе работы;
- количество членов в команде;
- наличие в группе явного лидера.

Вопросы дискуссии

12. Обоснование миссии организации
13. Анализ рыночной ситуации и перспективный прогноз изменения внешней среды
14. Анализ внутреннего состояния предприятия
15. SWOT анализ деятельности организации
16. Организация работы по подготовке стратегии
17. Организация текущей работы в соответствии со стратегическими целями и задачами
18. Выбор стратегии организации
19. Подготовительный этап разработки стратегии предприятия.
20. Разработка стратегии и контроль за достижением поставленных целей
21. Структура стратегического плана предприятия
22. Стратегия организации и факторы успеха его деятельности

Полностью оценочные средства представлены в учебно-методическом материале.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета. Зачет проводится в виде компьютерного тестирования.

Для тестирования используются контрольно-измерительные материалы (КИМ) – вопросы и задания в тестовой форме, составляющие банк тестовых заданий (БТЗ) по дисциплине, утвержденный в установленном в университете порядке.

Проверяемыми на промежуточной аттестации элементами содержания являются темы дисциплины, указанные в разделе 4 настоящей программы. Все темы дисциплины отражены в КИМ в равных долях (%). БТЗ включает в себя не менее 100 заданий и постоянно пополняется. БТЗ хранится на бумажном носителе в составе УММ и электронном виде в ЭИОС университета.

Умения, навыки и компетенции проверяются с помощью компетентностно-ориентированных задач (ситуационных, производственных или кейсового характера) и различного вида конструкторов.

Все задачи являются многоходовыми. Некоторые задачи, проверяющие уровень сформированности компетенций, являются многовариантными. Часть умений, навыков и компетенций прямо не отражена в формулировках задач, но они могут быть проявлены обучающимися при их решении.

В каждый вариант КИМ включаются задания по каждому проверяемому элементу содержания во всех перечисленных выше формах и разного уровня сложности. Такой формат КИМ позволяет объективно определить качество освоения обучающимися основных элементов содержания дисциплины и уровень сформированности компетенций.

7.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, регулируются следующими нормативными актами университета:

- положение П 02.018 «О балльно-рейтинговой системе оценивания результатов обучения по дисциплинам (модулям) и практикам при освоении обучающимися образовательных программ»;
- методические указания, используемые в образовательном процессе, указанные в списке литературы.

Для *текущего контроля успеваемости* по дисциплине в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы применяется следующий порядок начисления баллов:

Таблица 7.4 – Порядок начисления баллов в рамках БРС

Форма контроля	Минимальный балл		Максимальный балл	
	балл	примечание	балл	примечание
Собеседование	3	Материал усвоен на 50%.	9	Материал усвоен на 100%.
Тестирование	3	Материал усвоен на 50%.	9	Материал усвоен на 100%.
Решение задач	3	Материал усвоен на 50%.	9	Материал усвоен на 100%.
Баллы за посещаемость				14
Максимальная сумма баллов по текущему контролю				36
Сумма баллов на зачете				60
Максимальное количество баллов по дисциплине				100

Для студентов заочной формы обучения допуск к промежуточной аттестации по дисциплине «Стратегия развития организации (предприятия)» не зависит от количества баллов, начисленных за освоение контролируемых разделов изучаемой дисциплины. Начисление баллов осуществляется не позднее субботы перед началом соответствующей сессии. При этом студента оценивают: за посещаемость–14 баллов, за результаты освоения компетенций, знания и умения в рамках контролируемых разделов изучаемой дисциплины – 36 баллов.

Баллы, набранные студентом заочной формы обучения за задания, выполненные вне графика текущей аттестации, суммируются с баллами, выставляемыми при текущей аттестации.

Если к моменту проведения зачета студент набирает 50 и более баллов, они по желанию студента могут быть выставлены ему в ведомость и в зачетную книжку без дополнительной процедуры тестирования.

Студент, получивший по дисциплине менее 50 баллов, аттестуется неудовлетворительно, и ему предоставляется возможность ликвидировать задолженность по дисциплине в соответствии с положением П 02.034–2017 «О порядке организации и проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры»

8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

8.1 Основная учебная литература.

1. Долгов, А. И. Стратегический менеджмент : учебное пособие / А. И. Долгов, Е. А. Прокопенко. - 5-е изд., стер. - Москва : ФЛИНТА, 2021. - 278 с. - (Экономика и управление). - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=83145> (дата обращения 11.05.2023) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.
2. Менеджмент организации : учебник / О. В. Баландина, А. Б. Вешкурова, Н. А. Копылова [и др.] ; под ред. С. А. Шапиро. - Москва, Берлин : Директ-Медиа, 2020. - 566 с. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=575119> (дата обращения 30.06.2023) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.

8.2 Дополнительная литература

3. Левушкина, С. В. Стратегический менеджмент : учебное пособие для вузов / С. В. Левушкина. - Ставрополь : СЕКВОЙЯ, 2017. - 80 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485035> (дата обращения 30.06.2023) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.
4. Жуков, Е. Ф. Банковский менеджмент : учебник / Е.Ф. Жуков. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2017. - 255 с. - URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=691658 (дата обращения 30.06.2023) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.
5. Тавасиев, А. М. Антикризисное управление кредитными организациями : учебное пособие / А. М. Тавасиев, А. В. Мурычев. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2017. - 543 с. - URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=691646 (дата обращения 30.06.2023) . - Режим доступа : по подписке. - Текст : электронный.

8.2 Перечень методических указаний.

1. Стратегия развития организации (предприятия) : методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы для бакалавров направления подготовки 38.03.01 Экономика / Юго-Зап. гос. ун-т ; сост. О. В. Беляева. - Электрон.текстовые дан. (445 КБ). - Курск : ЮЗГУ, 2021. - 22 с. - Текст : электронный.
2. Стратегия развития организации (предприятия) : методические рекомендации по проведению практических занятий для бакалавров направления подготовки 38.03.01 Экономика / Юго-Зап. гос. ун-т ; сост. О. В. Беляева. - Электрон.текстовые дан. (552 КБ). - Курск : ЮЗГУ, 2021. - 23 с. - Текст : электронный

8.4 Другие учебно-методические материалы

Журналы в библиотеке университета:
Вопросы экономики
Финансовый менеджмент
Экономист

9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

5. <https://www.fedsfm.ru/> – Федеральная служба по финансовому мониторингу.
6. <http://www.lib.swsu.ru/> – Электронная библиотека ЮЗГУ.
7. <http://biblioclub.ru> – Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн».
8. <http://www.consultant.ru> – Официальный сайт компании «Консультант Плюс».

10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Основными видами аудиторной работы студента при изучении дисциплины «Стратегия развития организации (предприятия)» являются лекции и практические занятия. Студент не имеет права пропускать занятия без уважительных причин.

На лекциях излагаются и разъясняются основные понятия темы, связанные с ней теоретические и практические проблемы, даются рекомендации для самостоятельной работы. В ходе лекции студент должен внимательно слушать и конспектировать материал.

Изучение наиболее важных тем или разделов дисциплины завершают практические занятия, которые обеспечивают контроль подготовленности студента; закрепление учебного материала; приобретение опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, в том числе аргументации и защиты выдвигаемых положений и тезисов.

Практическому занятию предшествует самостоятельная работа студента, связанная с освоением материала, полученного на лекциях, и материалов, изложенных в учебниках и учебных пособиях, а также литературе, рекомендованной преподавателем.

По согласованию с преподавателем или по его заданию студенты готовят рефераты по отдельным темам дисциплины, выступают на занятиях с докладами. Основу докладов составляет, как правило, содержание подготовленных студентами рефератов.

Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает по результатам тестирования, собеседования, защиты отчетов по практическим работам, а также по результатам докладов.

Преподаватель уже на первых занятиях объясняет студентам, какие формы обучения следует использовать при самостоятельном изучении дисциплины «Стратегия развития коммерческого банка»: конспектирование учебной литературы и лекции, составление словарей понятий и терминов и т.п.

В процессе обучения преподаватели используют активные формы работы со студентами: чтение лекций, привлечение студентов к творческому процессу на лекциях, отработку студентами пропущенных лекций, участие в групповых и индивидуальных консультациях (собеседовании). Эти формы способствуют выработке у студентов умения работать с учебником и литературой. Изучение литературы составляет значительную часть самостоятельной работы студента. Это большой труд, требующий усилий и желания студента. В самом начале работы над книгой важно определить цель и направление этой работы. Прочитанное следует закрепить в памяти. Одним из приемов закрепления освоенного материала является конспектирование, без которого немислима серьезная работа над литературой. Систематическое конспектирование помогает научиться правильно, кратко и четко излагать своими словами прочитанный материал.

Самостоятельную работу следует начинать с первых занятий. От занятия к занятию нужно регулярно прочитывать конспект лекций, знакомиться с соответствующими разделами учебника, читать и конспектировать литературу по каждой теме дисциплины. Самостоятельная работа дает студентам возможность равномерно распределить нагрузку, способствует более глубокому и качественному освоению учебного материала. В случае необходимости студенты обращаются за консультацией к преподавателю по вопросам дисциплины «Стратегия развития организации (предприятия)» с целью освоения и закрепления компетенций.

Основная цель самостоятельной работы студента при изучении дисциплины «Стратегия развития организации (предприятия)» - закрепить теоретические знания, полученные в процессе лекционных занятий, а также сформировать практические навыки самостоятельного анализа особенностей дисциплины.

11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

В процессе изучения дисциплины студенты могут использовать:

- информационные ресурсы сети Интернет и электронные журналы;
- лицензионные пакеты программ и приложения MicrosoftOffice для обработки и презентации результатов работы;
- контрольные тесты в электронной форме;
- информацию из справочно-консультационных систем «Консультант Плюс», «Гарант».

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

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, практических работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещение для самостоятельной работы, оснащенные учебной мебелью: столы, стулья для обучающихся; стол, стул для преподавателя; доска. Демонстрационное оборудование: экран, ноутбук, проектор. Учебно-наглядные пособия. Компьютеры, объединенные в локальную сеть с доступом в Интернет. Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

13 Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются их индивидуальные психофизические особенности. Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с нарушением слуха возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий, напечатанные увеличенным шрифтом), на аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.). Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

Для лиц с нарушением зрения допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на аудиторных занятиях звукозаписывающих устройств (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие на занятиях ассистента (помощника),

оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, на аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочитать задание, оформить ответ, общаться с преподавателем).

**14 Лист дополнений и изменений, внесенных в рабочую программу
дисциплины**

Номер изменения	Номера страниц				Всего страниц	Дата	Основание для изменения и подпись лица, проводившего изменения
	изме- ненных	заменены х	аннулированы х	новых			

