

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
(Финансовый университет)

Департамент менеджмента и инноваций
Факультета «Высшая школа управления»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и
методической работе

_____ Е.А.Каменева

«24» января 2023 г.

И.Ю. Литвин, М. Окумбекова

Этика бизнеса и взаимодействие со стейкхолдерами

Рабочая программа дисциплины

для студентов, обучающихся по направлению подготовки
38.03.02 «Менеджмент», ОП «Управление бизнесом»/Bachelor of Business Administration
(BBA) Бизнес и предпринимательство/Business&Entrepreneurship,
ОП «Управление бизнесом/ Bachelor of Business Administration (BBA)»
Управление маркетингом/Marketing Management»

*Рекомендовано Ученым советом Факультета «Высшая школа управления»
(протокол № 26 от 17.01.2023 г.)*

*Одобрено Советом учебно-научного Департамента менеджмента и
инноваций (протокол № 09 от 27.12.2022г.)*

Москва 2023

СОДЕРЖАНИЕ

1.	Наименование дисциплины.....	4
2.	Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине.....	4
3.	Место дисциплины в структуре образовательной программы	5
4.	Объем дисциплины(модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся.....	6
5.	Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемом (в академических часах) и видов учебных занятий.....	6
5.1.	Содержание дисциплины.....	6
5.2.	Учебно-тематический план.....	9
5.3.	Содержание семинаров, практических занятий.....	9
6.	Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.....	11
6.1.	Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы.....	11
6.2.	Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю ...	13
7.	Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....	16
8.	Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	23
9.	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.....	24
10.	Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	24
11.	Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем.....	32
12.	Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	32

1. Наименование дисциплины

Этика бизнеса и взаимодействие со стейкхолдерами

2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине

для студентов, для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», ОП «Управление бизнесом»/Bachelor of Business Administration (BBA) Бизнес и предпринимательство/Business&Entrepreneurship, ОП «Управление бизнесом/ Bachelor of Business Administration (BBA)» Управление маркетингом/Marketing Management»

Код компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции ¹	Результаты обучения (владения ² , умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции
УК-14	Способность формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	1. Демонстрирует знание последствий коррупционных действий, способов профилактики коррупции и формирования нетерпимого отношения к ней	Знать: действующие правовые нормы, обеспечивающие борьбу с коррупцией в различных областях жизнедеятельности. Уметь: планировать, организовывать и проводить мероприятия, обеспечивающие формирование гражданской позиции и предотвращение коррупции в социуме.
ПKN-8	Владение методами стратегического и маркетингового анализа организаций (рынков, продуктов), разработки и осуществления стратегии организации с учетом запросов и интересов различных заинтересованных сторон	1. Использует знания в области теории и практики стратегического менеджмента с использованием аналитического инструментария. 2. Владеет методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении деятельностью организации.	Знать разделы комплексных планов производственной, финансовой и коммерческой деятельности компании и ее структурных подразделений (отделов, цехов) Уметь: Организовать процессы по стратегическому и тактическому планированию деятельности организации, исходя из конкретных условий и потребностей рынка. Знать: меры по совершенствованию систем оплаты труда, материального и морального стимулирования работников Уметь: разрабатывать и применять технологии текущей деловой оценки персонала и владение навыками проведения аттестации Знать: стратегический анализ макро- и микросреды компании,

¹ Заполняется при реализации актуализированных ОС ВО ФУ и ФГОС ВО 3++

² Владения формулируются только при реализации ОС ВО ФУ первого поколения и ФГОС ВО 3+

		3. Проводит стратегический анализ макро-и микросреды организации, владеет навыками оценки ее конкурентоспособности и формирования компетенций и не копируемых конкурентных преимуществ компании	владеет навыками оценки ее конкурентоспособности и формирования компетенций Умеет: Проводить стратегический анализ макро- и микросреды компании, владеет навыками оценки ее конкурентоспособности и формирования компетенций
ПKN-11	Способность анализировать рыночные и специфические риски при решении задач управления организацией	1. Использует знания инструментария риск-менеджмента для выявления факторов риска внешней и внутренней среды организации и обоснования измерения риска 2. Проводит идентификацию рисков по функциям и направления деятельности организации 3. Использует механизмы выявления причин, условий возникновения рисков с использованием методов количественной и качественной оценки рисков	Знать: инструменты риск-менеджмента для выявления факторов риска внешней и внутренней среды организации Уметь: проводить анализ факторов риска внешней и внутренней среды организации Знать: виды рисков и типы рисковых ситуаций по различным отдельным видам деятельности. Уметь: выявлять виды рисков и возможные рисковые ситуации в зависимости от конкретного вида предпринимательской деятельности Знать: механизмы выявления причин, условий возникновения предпринимательских рисков с использованием методов количественной и качественной оценки рисков. Уметь: выявлять причины и условия возникновения различных видов рисков.

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Этика бизнеса и взаимодействие со стейкхолдерами» является дисциплиной Общефакультетского (предпрофильного) цикла, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», ОП «Управление бизнесом»/Bachelor of Business Administration (BBA) Бизнес и предпринимательство/Business&Entrepreneurship, ОП «Управление бизнесом/Bachelor of Business Administration (BBA)» Управление маркетингом/Marketing Management»

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся

для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», ОП «Управление бизнесом»/Bachelor of Business Administration (BBA) Бизнес и предпринимательство/Business&Entrepreneurship, ОП «Управление бизнесом/ Bachelor of Business Administration (BBA)» Управление маркетингом/Marketing Management»

Вид учебной работы по дисциплине	Всего (в з/е и часах)	Семестр 5 (в часах)
Общая трудоемкость дисциплины	5 з.е. / 180	180
Контактная работа - Аудиторные занятия	68	68
<i>Лекции</i>	34	34
<i>Семинары, практические занятия</i>	34	34
Самостоятельная работа	112	112
Вид текущего контроля	Домашнее творческое задание	Домашнее творческое задание
Вид промежуточной аттестации	Экзамен	Экзамен

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий

5.1. Содержание дисциплины

Тема 1. Особенности этики бизнеса как вида профессиональной этики.
Основные понятия теории стейкхолдеров Профессиональная этика. Деловая этика. Этика бизнеса как научная дисциплина: предмет и специфика. Соотношение профессиональной и универсальной этики. Дилеммы профессиональной этики. Этапы становления этики бизнеса как научной дисциплины. Структура этики бизнеса. Понятия стейкхолдеров, стейквочеров, стейккиперов. Мероприятия по повышению этики бизнеса (этические кодексы, карты этики, комитеты по этике при советах директоров, советы по этике в коммерческих и некоммерческих организациях, адвокаты по этике, этическое консультирование, обучение этичному поведению, этическая экспертиза).

Тема 2. Анализ и планирование взаимодействия со стейкхолдерами.

Анализ моделей взаимоотношений со стейкхолдерами в компании Развитие теории стейкхолдеров. Модель взаимоотношений со стейкхолдерами Фримана. Принципы взаимоотношений со стейкхолдерами Кларксона. Модели классификации стейкхолдеров Гарднера, Саваж и Никса. Дихотомическая схема группировки «Власть-Динамизм» Гарднера. Модели классификации стейкхолдеров «Власть – легитимность – срочность» и «Отношение-намерения и Знание», «Власть-интересы-отношение». Виды возможного влияния и уровень власти стейкхолдеров.

Тема 3. Этические отношения со стейкхолдерами компании. Стейкхолдеры компании. Виды стейкхолдеров, их ожидания и интересы. Инструменты распространения добросовестной деловой практики между поставщиками, бизнес-партнерами и клиентами компании: информационная открытость, добровольное ограничение сфер деятельности, например, отказ от асоциальных видов деятельности (производства и продажа алкоголя, табака и пр.); сотрудничество с органами государственного управления, ассоциациями потребителей, профессиональными объединениями и другими общественными организациями по распространению этических стандартов и инициатив. Ответственное отношение компании к сотрудникам. Этические и ответственные взаимоотношения компании с внешней средой: деловыми партнерами и потребителями, с конкурентами, с общественными организациями, с местными сообществами и пр. стейкхолдерами.

Тема 4. Взаимоотношения со стейкхолдерами в управлении проектами.

Внешние и внутренние стейкхолдеры проектов. Бизнес-среда менеджмента проекта на предприятии. Организация благоприятного климата в команде проектирования. Особенности моделей взаимоотношений со стейкхолдерами в проектах. Методы идентификации стейкхолдеров проектов. Структура механизма управления отношениями со стейкхолдерами в проектах. Эффективность управления стейкхолдерами проектов. Применение теории стейкхолдеров при продвижении проектов в интернете. Стандарты по вовлечению стейкхолдеров в процессы деятельности компании.

Тема 5. Инструменты взаимодействия со стейкхолдерами

Формирование инновационной модели бизнеса на основе управления взаимоотношениями со стейкхолдерами как управленческой инновации. Матрица приоритетов при взаимодействии со стейкхолдерами: матрица «Угрозы — Сотрудничество», матрица «Намерение/Осведомленность». Оценки уровня зрелости отношений со стейкхолдерами. Фиксация и оценка потребностей и ожиданий стейкхолдеров проектов. Формулирование требований стейкхолдеров проектов. Оценка реального и желаемого уровня поддержки и лояльности стейкхолдеров проектов. Методы вовлечения стейкхолдеров для роста поддержки и лояльности. Виды стратегий взаимодействия со стейкхолдерами. Виды стратегий коммуникации со стейкхолдерами проекта. Выбор стратегии коммуникации. Структура плана коммуникаций. Информационные технологии управления отношениями со стейкхолдерами. Оценка эффективности взаимодействия со стейкхолдерами проекта. Этапы и элементы системы качественного взаимодействия с заинтересованными сторонами.

Тема 6. Культура переговоров с деловыми партнерами.

Основные цели и задачи переговоров. Ключевые направления подготовки к переговорам: решение организационных вопросов и определение содержания переговоров. Подготовка программы пребывания делегации. Порядок ведения переговоров. Основные этапы и сущность моделирования хода переговорного процесса. Техника и тактика ведения переговоров. Ведение переговоров в неблагоприятных ситуациях. Этические принципы ведения переговоров и деловых встреч. Национальные стили ведения переговоров. Оценка эффективности культуры делового партнерства. Международный протокол флага. Факторы, влияющие на эффективность деловой коммуникации в международном бизнесе.

5.2. Учебно-тематический план

Таблица 2

№ п/ п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Трудоемкость в часах					Формы текущего контроля успеваемости
		Всего	Аудиторная работа			Самостоятель ная работа	
			Общая, в т.ч.:	Лекции	Семинары, практически е занятия		
1.	Тема 1. Особенности этики бизнеса как вида профессиональной этики.	24	8	6	2	16	Дискуссия, собеседование
2.	Тема 2. Анализ и планирование взаимодействия со стейкхолдерами.	32	8	4	4	24	Дискуссия, работа с лекционным материалом
3.	Тема 3. Этические отношения со стейкхолдерами компании.	26	16	6	10	10	Командная работа в форме карты идей
4.	Тема 4. Взаимоотношения со стейкхолдерами в управлении проектами.	32	14	8	6	18	Командная работа в форме карты идей
5.	Тема 5. Инструменты взаимодействия со стейкхолдерами.	34	10	4	6	24	Командная работа в форме карты идей
6.	ТЕМА 6. Культура переговоров с деловыми партнерами.	32	12	6	6	20	Анализ деловых ситуаций на основе кейс-метода
	В целом по дисциплине	180	68	34	34	112	Согласно учебному плану: ДТЗ
	Итого в %	100	38	50	50	62	

5.3. Содержание семинаров, практических занятий

Таблица 3

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов для обсуждения на семинарских, практических занятиях, рекомендуемые источники	Формы проведения занятий
Тема 1. Особенности этики бизнеса как вида профессиональной этики.	1. Рассмотреть понятия теории стейкхолдеров. Понятия стейкхолдеров, стейквочеров, стейккиперов. Профессиональная этика. Деловая этика. Повести соотношение профессиональной и универсальной этики. Дилеммы профессиональной этики. Этапы становления этики бизнеса как научной дисциплины. Структура этики бизнеса. Рекомендуемые источники: раздел 8: 1-6; раздел 9: 1-10	Дискуссии, собеседование
Тема 2. Анализ и планирование взаимодействия со стейкхолдерами.	Проанализировать ряд моделей взаимоотношений со стейкхолдерами в компании. Описать модель взаимоотношений со стейкхолдерами Фримана. Рассмотреть принципы взаимоотношений со стейкхолдерами Кларксона. Виды возможного влияния и уровень власти стейкхолдеров Рекомендуемые источники: раздел 8: 1-6; раздел 9: 1-10	Консультации преподавателя по сложным вопросам принятия решений. Командная работа в форме карты идей.
Тема 3. Этические отношения со стейкхолдерами компании.	Какие инструменты распространения добросовестной деловой практики между поставщиками, бизнес-партнерами и клиентами компании вы можете предложить? Ответственное отношение компании к сотрудникам. Этические и ответственные взаимоотношения компании с внешней средой: деловыми партнерами и потребителями, с конкурентами, с общественными организациями, с местными сообществами и пр. стейкхолдерами. Рекомендуемые источники: раздел 8: 1-6; раздел 9: 1-10	Консультации преподавателя по сложным вопросам принятия решений. Командная работа в форме карты идей.
Тема 4. Взаимоотношения со стейкхолдерами в управлении проектами.	Провести анализ внешних и внутренних стейкхолдеров проектов. Рассмотреть бизнес-среду менеджмента проекта на предприятии на выбор студента. В чем состоит благоприятный климата в команде проектирования.	Решение кейс-ситуаций Дискуссии

	Особенности моделей взаимоотношений со стейкхолдерами в проектах. Эффективность управления стейкхолдерами проектов Рекомендуемые источники: раздел 8: 1-6; раздел 9: 1-10	
Тема 5. Инструменты взаимодействия со стейкхолдерами	Формирование инновационной модели бизнеса на основе управления взаимоотношениями со стейкхолдерами как управленческой инновации. Сформулируйте требования стейкхолдеров различных проектов. Методы вовлечения стейкхолдеров для роста поддержки и лояльности. Виды стратегий взаимодействия со стейкхолдерами. Какие виды стратегий коммуникации со стейкхолдерами проекта вы знаете? Этапы и элементы системы качественного взаимодействия с заинтересованными сторонами. Рекомендуемые источники: раздел 8: 1-6; раздел 9: 1-10	Консультации преподавателя по сложным вопросам принятия решений. Командная работа в форме карты идей.
Тема 6. Культура переговоров с деловыми партнерами.	Ключевые направления подготовки к переговорам: решение организационных вопросов и определение содержания переговоров. Техника и тактика ведения переговоров. Ведение переговоров в неблагоприятных ситуациях. Оценка эффективности культуры делового партнерства. Международный протокол флага. Факторы, влияющие на эффективность деловой коммуникации в международном бизнесе. Рекомендуемые источники: раздел 8: 1-6; раздел 9: 1-10	Формирование организационных вопросов по решению и постановке творческих аналитических задач в деловом партнерстве

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы

Таблица 4

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение	Формы внеаудиторной самостоятельной работы
Тема 1. Особенности этики бизнеса как	Профессиональная этика. Деловая этика. Дилеммы	Работа с учебной, методической и научной

вида профессиональной этики.	<p>профессиональной этики. Понятия стейкхолдеров, стейквочеров, стейккиперов. Мероприятия по повышению этики бизнеса (этические кодексы, карты этики, комитеты по этике при советах директоров, советы по этике в коммерческих и некоммерческих организациях, адвокаты по этике, этическое консультирование, обучение этичному поведению, этическая экспертиза).</p> <p>Рекомендуемые источники: раздел 8: 1-6; раздел 9: 1-10</p>	<p>литературой, периодическими изданиями и Интернет-ресурсами. Подготовка к дискуссии на семинарских занятиях. Подготовка информационного сообщения. Написание конспекта. Составление обобщающей таблицы по теме. Формирование информационного блока.</p>
Тема 2. Анализ и планирование взаимодействия со стейкхолдерами.	<p>Модель взаимоотношений со стейкхолдерами Фримана. Принципы взаимоотношений со стейкхолдерами Кларксона. Модели классификации стейкхолдеров Гарднера, Саваж и Никса. Модели классификации стейкхолдеров «Власть – легитимность – срочность» и «Отношение-намерения и Знание», «Власть-интересы-отношение».</p> <p>Рекомендуемые источники: раздел 8: 1-6; раздел 9: 1-10</p>	<p>Работа с учебной, методической и научной литературой, периодическими изданиями и Интернет-ресурсами. Подготовка к дискуссии на семинарских занятиях. Подготовка информационного сообщения. Написание конспекта. Составление обобщающей таблицы по теме. Формирование информационного блока</p>
Тема 3. Этические отношения со стейкхолдерами компании.	<p>Инструменты распространения добросовестной деловой практики между поставщиками, бизнес-партнерами и клиентами компании: информационная открытость, добровольное ограничение сфер деятельности, например, отказ от асоциальных видов деятельности (производства и продажа алкоголя, табака и пр.); сотрудничество с органами государственного управления, ассоциациями потребителей, профессиональными объединениями и другими общественными организациями по распространению этических стандартов и инициатив.</p> <p>Рекомендуемые источники: раздел 8: 1-6; раздел 9: 1-10</p>	<p>Работа с учебной, методической и научной литературой, периодическими изданиями и Интернет-ресурсами. Подготовка к дискуссии на семинарских занятиях. Подготовка информационного сообщения. Написание конспекта. Составление обобщающей таблицы по теме. Формирование информационного блока</p>
Тема 4. Взаимоотношения со стейкхолдерами в управлении	<p>Организация благоприятного климата в команде проектирования. Развитие теории стейкхолдеров. Модель взаимоотношений со</p>	<p>Работа с учебной, методической и научной литературой, периодическими изданиями</p>

проектами.	стейкхолдерами Фримана. Структура механизма управления отношениями со стейкхолдерами в проектах. Рекомендуемые источники: раздел 8: 1-6; раздел 9: 1-10	и Интернет-ресурсами. Подготовка к дискуссии на семинарских занятиях. Подготовка информационного сообщения. Написание конспекта. Составление обобщающей таблицы по теме. Формирование информационного блока
Тема 5. Инструменты взаимодействия со стейкхолдерами	Формирование инновационной модели бизнеса на основе управления взаимоотношениями со стейкхолдерами как управленческой инновации. Матрица приоритетов при взаимодействии со стейкхолдерами. Формулирование требований стейкхолдеров проектов. Оценка реального и желаемого уровня поддержки и лояльности стейкхолдеров проектов. Методы вовлечения стейкхолдеров для роста поддержки и лояльности. Виды стратегий взаимодействия со стейкхолдерами. Структура плана коммуникаций. Рекомендуемые источники: раздел 8: 1-6; раздел 9: 1-10	Работа с учебной, методической и научной литературой, периодическими изданиями и Интернет-ресурсами. Подготовка к дискуссии на семинарских занятиях. Подготовка информационного сообщения. Написание конспекта. Составление обобщающей таблицы по теме. Формирование информационного блока.
Тема 6. Культура переговоров с деловыми партнерами.	Ключевые направления подготовки к переговорам: решение организационных вопросов и определение содержания переговоров. Подготовка программы пребывания делегации. Порядок ведения переговоров. Этические принципы ведения переговоров и деловых встреч. Оценка эффективности культуры делового партнерства. Факторы, влияющие на эффективность деловой коммуникации в международном бизнесе. Рекомендуемые источники: раздел 8: 1-6; раздел 9: 1-10	Работа с учебной, методической и научной литературой, периодическими изданиями и Интернет-ресурсами. Подготовка к дискуссии на семинарских занятиях. Подготовка информационного сообщения. Написание конспекта. Составление обобщающей таблицы по теме. Формирование информационного блока

6.2. Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю

Текущий контроль успеваемости осуществляется в ходе учебного

процесса и консультирования студентов, по результатам выполнения ими самостоятельных работ. Основными *формами* текущего контроля знаний являются:

- дискуссионные формы: дискуссия, разбор кейсов – проводятся по результатам самостоятельной подготовки.

Критерии балльной оценки различных форм текущего контроля успеваемости содержатся в соответствующих методических рекомендациях департамента.

Примерные темы домашнего творческого задания

1. Основные подходы к решению моральных проблем в этике бизнеса.
2. Утилитаристское определение этичности поведения.
3. Деонтическая этика. Основные положения теории справедливости
4. Основные принципы этики деловых отношений.
5. Этические проблемы деловых отношений.
6. Универсальная этика как основа этики бизнеса.
7. Взаимоотношения корпораций: партнерство и конкуренция.
8. Особенности делового общения с иностранными партнерами
9. Этические кодексы корпораций и формы разрешения этических проблем в коллективе.
10. Этика руководителя на примере любого предприятия, фирмы, корпорации
11. Культура ведения переговоров с деловыми партнерами.

Требования к домашнему творческому заданию.

Структура работы включает в себя титульный лист, введение, основная часть (теоретическая и исследовательская), заключение, список использованной литературы, приложения.

Во введении обозначена актуальность темы, указаны основные цели и задачи работы, описана проблемная ситуация, кратко представлено содержание работы. В теоретическом разделе всесторонне определены ключевые понятия,

продемонстрировано знание студентом разнообразия подходов (моделей, методов, точек зрения) по выбранной теме, охарактеризовано развитие этики бизнеса в мире, в России, в отрасли, в которой работают опрошенные респонденты, опираясь на теоретические концепции, данные исследований, экспертные мнения, выявлены связи между результатами исследований и теоретическими подходами (результаты исследований подтверждают/частично вписываются/опровергают теоретические подходы).

В исследовательском разделе представлены: - короткая информационная справка об организации, в которой работают респонденты, можно использовать информацию с сайта Компании (отрасль, сфера деятельности, история, размер организации (численность персонала)); если компаний несколько – то представляется краткая характеристика каждой компании – не более 2-х абзацев, - анализ результатов интервью, интерпретация полученных от респондента данных в связи с теоретическими подходами, с результатами существующих исследований, со спецификой организации, в которой работает респондент. Анализ результатов можно представить в форме таблиц с ответами на вопросы анкеты или нарративным текстом с приведением цитат из интервью. Сделаны выводы о тех теоретических подходах, на которых основываются респонденты при ответе на вопросы, там, где это возможно. Например, ответы респондентов могут быть ближе к теологическому или деонтологическому подходам. Чем это может быть обусловлено? Какие последствия могут быть для российского бизнеса в том случае, если большинство бизнесменов и людей, активно участвующих в экономике, будут думать и действовать таким образом? Обязательным моментом является выявление и анализ проблемных зон, недостатков в практическом поле этики бизнеса на основании проведённых собственных интервью, можно и перед их проведением на основании анализа литературы в качестве предположений, которые подтвердятся или будут опровергнуты после интервью, а также предложение путей их решения на разных уровнях (организационном, отраслевом, страновом). В заключении формулируются выводы, сделанные самим студентом по итогам работы, демонстрируется достижение поставленных во введении цели и задач, можно указывать пути решения проблем в этическом поле

бизнеса в этой части работы.

В Списке литературы следует указывать полные выходные данные источников (автор, название, место и год (дата, номер) издания). Перечень реально использованных при написании работы источников и литературы должен содержать не менее 5 позиций (из них, не менее 2-х зарубежных научных статей, вышедших за последние 3-5-лет). В качестве источников информации используются публикации в научных изданиях, ведущих бизнес - газетах и журналах. НЕ приветствуется использование учебных пособий и популярной литературы, а также преимущественно интернет – источников

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Перечень компетенций и их структура в виде умений, знаний и навыков содержится в разделе 2 рабочей программы Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 6

Наименование компетенции	Наименование индикаторов достижения компетенции	Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции	Типовые контрольные задания
УК-14 Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	1. Демонстрирует знание последствий коррупционных действий, способов профилактики коррупции и формирования нетерпимого отношения к ней	Знать: действующие правовые нормы, обеспечивающие борьбу с коррупцией в различных областях жизнедеятельности. Уметь: планировать, организовывать и проводить мероприятия, обеспечивающие формирование	Кейс-стади 1. На заводе произошла поломка оборудования: деталь застряла в огромном агрегате, ещё немного и выйдет из строя целый производственный участок. В этот момент опытный рабочий Петров, бросается прямо внутрь агрегата. Он успевает вытащить деталь, падая на спину, с трудом уворачивается от подвижного узла механизма. Всё это выглядит как сцена из голливудского блокбастера, все присутствующие встретили Петрова аплодисментами, кроме мастера участка, который только успел подбежать. Начальник цеха, узнав о происшествии, перед лицом коллег поблагодарил Петрова и

		гражданской позиции и предотвращения коррупции в социуме	<p>даже пообещал выплатить премию, а мастера отстранил от работы. Если бы авария всё-таки произошла, весь завод встал бы на неделю. Предприятие бы потеряло 40 млн руб. Среднегодовая заработная плата Петрова 70 тыс. руб./месяц. В случае несчастного случая, который привёл к тяжким увечьям или гибели работника, предприятие столкнётся с рядом проблем. Например, трудовой кодекс РФ предусматривает следующие выплаты в случае смерти на производстве: - Утраченный заработок (если погибший не успел получить начисленную ему заработную плату, ее передают родственникам). - Расходы на медицинскую помощь и реабилитацию. - Затраты на погребение. Виновного могут привлечь к уголовной ответственности. Единовременная выплата родственникам составляет 1 млн руб. Но сам факт несчастного случая не подразумевает обязательное признание вины работодателя. Верховный суд РФ дал следующее разъяснение: «Если инцидент произошел исключительно по причине небрежного поведения работника, суд должен принять это во внимание и оправдать работодателя».</p> <p>Задание: 1.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Правильно ли поступил начальник цеха? 2. Какую официальную позицию по подобным вопросам должно занимать руководство предприятия в долгосрочной перспективе? 3. Какую фактическую политику по подобным вопросам должно занимать руководство предприятия?
ПKN-8 Владение методами стратегического и маркетингового анализа организаций (рынков, продуктов), разработки и	1. Использует знания в области теории и практики стратегического менеджмента с использованием аналитического инструментария.	Знать разделы комплексных планов производственной, финансовой и коммерческой деятельности компании и ее структурных подразделений (отделов, цехов)	Анализ ситуации «Ведение деловых переговоров». Двое из сотрудников компании в ожидании повышения по службе, но был выдвинут только один из них. Александр является мотивированным, способным и высокооплачиваемым сотрудником: фактически он - возможная будущая замена руководителя фирмы. Он недавно пришел в компанию, имея опыт работы в области товаров

<p>осуществления стратегии организации с учетом запросов и интересов различных заинтересованных сторон</p>		<p>Уметь: Организовать процессы по стратегическому и тактическому планированию деятельности организации, исходя из конкретных условий и потребностей рынка.</p>	<p>широкого спроса и начал очень резко, что, в прочем, его не очень беспокоит. Система повышения в компании недавно изменилась, и теперь руководство мало волнует, сколько человек проработал в компании, основной упор делается на его интеллектуальные способности. Новая система работает в пользу Александра, который с первого раза прошел через руководящий совет по продвижениям. Олег, с другой стороны, «провалился», и хотя записи в его трудовой книжке и образование менее впечатляющи, чем у Александра, он отнюдь не лишен сообразительности и определенно много и эффективно работал в компании на протяжении последних 20 лет, занимая ряд должностей. Теперь Олегу предстоит работать под руководством Александра. Олег пришел к руководителю фирмы и попросил его о разговоре. Олег сказал, что он разочарован в том, что упустил возможность для повышения. Олег хороший, уравновешенный работник, но у него нет видения будущего и недостаточен потенциал навыков управления. Если бы Александр знал, как с ним взаимодействовать, и Олег был бы подготовлен к восприятию Александра, из них получилась бы эффективная команда. Олег сказал, что ничего не имеет против молодости и неопытности Александра, и он был бы готов работать под его началом, если бы тот был более человечным. Однако он РПД Б1.В.04.01 Этика бизнеса Страница 13 из 16 находит Александра высокомерным и не готовым прислушиваться к подчиненным. Олег не может себе представить, что Александр будет принимать правильные решения или готов выслушивать контраргументы. Олег решил, что он не сможет работать под началом Александра.</p> <p>Вопросы для обсуждения:</p> <ul style="list-style-type: none"> какой подход избрал руководитель на этой встрече? Это была консультация? Если нет, что это было? прокомментируйте, как менеджер
------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>2. Владеет методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении деятельностью организации. Проводит стратегический анализ макро-и микросреды организации, владеет навыками оценки ее конкурентоспособности и формирования компетенций и не копируемых конкурентных преимуществ компании</p>	<p>Знать: меры по совершенствованию систем оплаты труда, материального и морального стимулирования работников Уметь: разрабатывать и применять технологии текущей деловой оценки персонала и владение навыками проведения аттестации</p>	<p>придерживался шести-ступенчатого плана. Все ли он использовал? Что забыл сделать?</p> <ul style="list-style-type: none"> • прокомментируйте, какие навыки консультирования были продемонстрированы. Что менеджер сделал правильно? Что можно было бы улучшить? • если бы вы были в положении Олега, как бы вы себя чувствовали после этой встречи? • проявил ли руководитель качества лидера в дополнение или отдельно от навыка консультирования? Каким образом? <p>Индивидуальное задание (кейс): 1. С учетом тенденций развития организаций (Региона, отрасли или др.) произвести оценку возможностей и угроз развитию деятельности организации (по вариантам). Составить матрицу факторов внешней бизнес-среды. Определить оценку каждого фактора. Критерий оценки обосновать. Оценить влияние факторов внешней среды. Сделать вывод.</p>
<p>ПКН-11 Способность анализировать рыночные и специфические риски при решении задач управления</p>	<p>1. Использует знания инструментария риск-менеджмента для выявления факторов риска внешней и</p>	<p>Знать: инструменты риск-менеджмента для выявления факторов риска внешней и внутренней среды организации Уметь: проводить</p>	<p>Задание 1. Выбрать наименее рискованный вариант вложения капитала. Первый вариант. Прибыль при средней величине 30 млн. руб. колеблется от 15 до 40 млн. руб. Вероятность получения прибыли в 15 млн. руб. равна 0,2 и прибыли в 40 млн. руб. – 0,3. Второй вариант.</p>

организацией	<p>внутренней среды организации и обоснования измерения риска</p> <p>2. Проводит идентификацию рисков по функциям и направления деятельности организации</p> <p>3.Использует механизмы выявления причин, условий возникновения рисков с использованием методов количественной и качественной оценки рисков</p>	<p>анализ факторов риска внешней и внутренней среды организации</p> <p>Знать: виды рисков и типы рисков ситуаций по различным видам деятельности.</p> <p>Уметь: выявлять виды рисков и возможные рисков ситуации в зависимости от конкретного вида предпринимательской деятельности</p> <p>Знать: механизмы выявления причин, условий возникновения предпринимательских рисков с использованием методов количественной и качественной оценки рисков.</p> <p>Уметь: выявлять причины и условия возникновения различных видов рисков.</p>	<p>Прибыль при средней величине 25 млн. руб. колеблется от 20 до 30 млн. руб. Вероятность получения прибыли в 20 млн. руб. равна 0,4 и прибыли в 30 млн. руб. – 0,3.</p> <p>Задание 1. Подготовить доклад с презентацией по теме: «Виды рисков, проявляющиеся в деятельности компании» (на примере выбранной компании, фирмы и др).</p> <p>Задание 1. Имеются два варианта вложения капитала. Установлено, что при вложении капитала в проект А получение прибыли в сумме 15 тыс. руб. имеет вероятность 0,6; в проект Б получение прибыли в сумме 20 тыс. руб. – 0,4. Рассчитайте ожидаемое получение прибыли от вложения капитала (т. е. математическое ожидание).</p>
--------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Вопросы для подготовки к экзамену:

1. Основные понятия теории стейкхолдеров.
2. Механизм управления проектами.
3. Функции взаимоотношений со стейкхолдерами в управлении проектами.
4. Внешние стейкхолдеры проектов.
5. Внутренние стейкхолдеры проектов.
6. Бизнес-среда менеджмента проекта на предприятии.
7. Организация благоприятного климата в команде проектирования
8. Развитие

теории стейкхолдеров.

9. Модель взаимоотношений со стейкхолдерами Фримана.

10. Принципы взаимоотношений со стейкхолдерами Кларксона.

11. Понятия стейкхолдеров, стейквочеров, стейккиперов.

12. Особенности моделей взаимоотношений со стейкхолдерами в проектах 13.

Методы идентификации стейкхолдеров проектов.

14. Модель классификации стейкхолдеров Гарднера

15. Модели классификации стейкхолдеров Саваж и Никса

16. Модель классификации стейкхолдеров «Власть – легитимность – срочность»

17. Модель классификации стейкхолдеров «Отношение-намерения и Знание»

18. Модель классификации стейкхолдеров «Власть-интересы-отношение»

19. Структура механизма управления отношениями со стейкхолдерами в проектах

20. Функции механизма управления отношениями со стейкхолдерами в проектах

21. Эффективность управления стейкхолдерами проектов

22. Методы оценки уровня зрелости отношений со стейкхолдерами

23. Методы классификации и ранжирования стейкхолдеров проектов

24. Фиксация и оценка потребностей и ожиданий стейкхолдеров проектов

25. Формулирование требований стейкхолдеров проектов

26. Методы гармонизации интересов стейкхолдеров проектов

27. Оценка уровня возможного влияния стейкхолдеров на проект.

28. Виды возможного влияния и уровень власти стейкхолдеров

29. Оценка реального и желаемого уровня поддержки и лояльности стейкхолдеров проектов

30. Методы вовлечения стейкхолдеров для роста поддержки и лояльности

31. Виды стратегий взаимодействия со стейкхолдерами.

32. Виды стратегий коммуникации со стейкхолдерами проекта. Выбор стратегии коммуникации.

33. Структура плана коммуникаций.

34. Информационные технологии управления отношениями со стейкхолдерами.
35. Программные средства управления отношениями со стейкхолдерами
36. Оценка эффективности взаимодействия со стейкхолдерами проекта

Пример экзаменационного билета

**Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
(Финансовый университет)**

Департамент менеджмента и инноваций
Дисциплина «Этика бизнеса и взаимодействие со стейкхолдерами»
Факультет «Высшая школа управления»
Форма обучения очная
Направление Управление бизнесом
Направленность программы «Бизнес и предпринимательство»

Экзаменационный билет №

Задание 1. (20 баллов). Теоретический вопрос.

Опишите функции взаимоотношений со стейкхолдерами в управлении проектами?

Задание 2. (10 баллов). Тестовое задание.

Вопрос 1. Выделите принцип, на котором не может быть основано деловое общение:

- доброжелательность;
- порядочность;
- тактичность;
- уважительность;
- эгоизм

Вопрос 2. Деловая беседа предполагает:

- использование лести;
- использование литературного языка;
- комплиментарное воздействие;
- чрезмерное использование иностранных слов и профессионального жаргона

Вопрос 3. К невербальным средствам делового общения относятся:

- деловая переписка;
- мимика; жесты;
- профессиональный жаргон;
- речевые конструкции;
- социальные диалекты

Вопрос 4. К принципам международного бизнеса не относятся:

- бережное отношение к окружающей среде;

- поддержка односторонних торговых отношений;
- уважение правовых норм

Вопрос 5. Набор наиболее важных предположений, принимаемых членами организации, и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий:

- должностные обязанности;
- кодекс чести;
- корпоративная культура;
- правила внутреннего распорядка

Задание 3. (30 баллов). Практико-ориентированное задание.

Анализ ситуации «Культура делового партнерства».

Стен Ларсон – шведский бизнесмен в Лиссабоне. Несколько недель назад его пригласил португальский знакомый Родриго поиграть в теннис. Стен появился на теннисном корте ровно в назначенный час, в 10 утра, в полной спортивной форме. Родриго явился на полчаса позже в компании своего друга Антонио, у которого он собирался купить участок земли. Они еще утром начали обсуждение, и так как не успели его закончить, Родриго предложил Антонио поехать вместе на корт, чтобы по дороге обсудить детали. Они продолжали переговоры, пока Родриго переодевался в теннисную форму, и Стен все это слушал. В 10.45 они вышли на корт, и Родриго продолжал говорить с Антонио, одновременно перебрасываясь со Стеном мячами для разминки. В этот момент прибыл другой знакомый Родриго — Карлос, приехавший уточнить дату морской прогулки, назначенной на ближайшие выходные. Родриго извинился перед Стеном за то, что ему приходится на минутку отлучиться, и ушел с корта, чтобы переговорить с Карлосом. Поболтав с ним минут пять, Родриго закончил беседу с ожидавшим его Антонио и, наконец, в 11 часов вернулся на корт к ожидавшему его Стену, чтобы приступить к игре. Когда Стен заметил, что корт заказан только с 10 до 11, Родриго успокоил его, сказав, что заблаговременно продлил по телефону заказ до 12, так что проблем нет. Стен был чрезвычайно раздосадован таким ходом событий.

Почему? Прокомментируйте данную ситуацию.

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

Рекомендуемая литература

Основная литература:

1. Григоренко, О. В., Вопросы этики в управлении бизнесом : учебное пособие / О. В. Григоренко, И. О. Садовнича. — Москва : Русайнс, 2023. — 116 с. — ЭБС BOOK.ru. — URL:<https://book.ru/book/945999> (дата обращения: 10.01.2023). —

Текст : электронный.

2. Долгова, И.В. Деловая этика и деловые коммуникации в сфере бизнеса : учебник / И.В. Долгова. — Москва : КноРус, 2021. — 401 с. — ЭБС BOOK.ru. — URL: <https://book.ru/book/939839> (дата обращения: 10.01.2023). — Текст : электронный.

3. Семенов, А.К. Психология и этика менеджмента и бизнеса: учебное пособие для бакалавров / А. К. Семенов, Е. Л. Маслова. — 10-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 274 с. – ЭБС ZNANIUM.com. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091119> (дата обращения: 10.01.2023). — Текст : электронный..

Дополнительная литература

4. Канке, В.А. Бизнес-этика : учебник / В.А. Канке. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 236 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/969194. - ЭБС ZNANIUM.com. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1875854> (дата обращения: 11.01.2023). – Текст : электронный.

5. Чумиков, А. Н. Управление коммуникациями : учебник / А. Н. Чумиков, М. П. Бочаров. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2023. - 544 с. - ЭБС ZNANIUM.com. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1927318> (дата обращения: 11.01.2023). – Текст : электронный.

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

1. Электронная библиотека Финансового университета (ЭБ) <http://elib.fa.ru/>

2. Электронно-библиотечная система BOOK.RU <http://www.book.ru>

3. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ОНЛАЙН» <http://biblioclub.ru/>

4. Электронно-библиотечная система Znanium <http://www.znanium.com>

5. Образовательная платформа Юрайт <https://urait.ru/>

6. Деловая онлайн-библиотека AlpinaDigital <http://lib.alpinadigital.ru/>

7. Научная электронная библиотека eLibrary.ru <http://elibrary.ru>

8. Электронная библиотека <http://grebennikon.ru>
9. Национальная электронная библиотека <http://нэб.рф/>
10. Финансовая справочная система «Финансовый директор»
<http://www.1fd.ru/>

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Для успешного усвоения дисциплины необходимо материалы, изложенные преподавателем на лекциях, закреплять в процессе выполнения практических занятий и в процессе самостоятельной работы, которой уделяется большое внимание. В процессе изучения дисциплины комплексно используются традиционные и инновационные технологии, активные и интерактивные формы занятий: лекции-беседы, лекции с элементами проблемного изложения, лекции-дискуссии, семинары, решение практических ситуаций и расчетных задач, самостоятельная работа с элементами научно-исследовательской и творческой деятельности и др.

Задачами интерактивных форм обучения являются:

- эффективное усвоение учебного материала;
- самостоятельный поиск студентами путей и вариантов решения поставленной учебной задачи;
- установление взаимодействия между студентами, обучение работать в команде;
- формирование у студентов объективного мнения по изучаемой тематике;
- формирование жизненных и профессиональных навыков.

Студентам предоставляются лекционные материалы преподавателя с вопросами для закрепления материала по каждой изучаемой теме. Для выполнения практических заданий студенты получают электронный вариант сборника кейсов, решение которых будет способствовать получению практических навыков в области современных методов управления эффективностью бизнеса.

Цель организации самостоятельной работы по дисциплине – это углубление и расширение знаний в области управления конкурентоспособностью

предприятия. Самостоятельная работа студентов (СРС) является важнейшим видом освоения содержания дисциплины, подготовки к практическим занятиям и к экзамену. Сюда же относятся и самостоятельное углубленное изучение тем дисциплины. Самостоятельная работа студентов предполагает работу студентов, выполняемую по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия. Выделяется два вида самостоятельных работ:

- контролируемая самостоятельная работа (КСР), направленная на углубление и закрепление знаний студентов по проблематике учебной дисциплины;
- обязательная самостоятельная работа (СРС), обеспечивающая подготовку студентов к текущим аудиторным занятиям.

Самостоятельная работа реализуется:

- непосредственно в процессе аудиторных занятий - на лекциях, практических и семинарских занятиях;
- в контакте с преподавателем вне рамок расписания - на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий и т.д.;
- в электронной образовательной среде - библиотеке, дома, в Департаменте при выполнении студентом учебных задач. Выделенные часы для СРС используются для знакомства с дополнительной научной литературой по проблематике дисциплины, анализа научных концепций и современных подходов к решению рассматриваемых проблем. Задание к каждому занятию в рамках обязательной самостоятельной работы предполагает более углубленное изучение отдельных вопросов темы, подготовку к решению практических ситуаций на аудиторных занятиях. К самостоятельной работе студентов относится также работа в библиотеке, электронных поисковых системах и т.п. по сбору материалов, необходимых для выполнения конкретных заданий преподавателя по изучаемым темам.

Подготовка к занятиям и работа с материалом

Продуктивность усвоения учебного материала во многом определяется интенсивностью и качеством работы студента. Практические занятия и

самостоятельная работа предполагают формирование культуры умственного труда, самостоятельности и инициативы в поиске и приобретении знаний; закрепление знаний и навыков, полученных на всех видах учебных занятий; подготовку к предстоящим занятиям, экзаменам.

Основу работы студента составляет работа с учебной и научной литературой. Из опыта работы с научными источниками следует определенная последовательность действий, которой целесообразно придерживаться. Сначала прочитать весь текст в быстром темпе. Цель такого чтения - в том, чтобы создать общее представление об изучаемом (не запоминать, а понять общий смысл прочитанного). Затем прочитать вторично, более медленно, чтобы в ходе чтения понять и запомнить смысл каждой фразы, каждого положения и вопроса в целом.

Чтение приносит пользу и становится продуктивным, когда сопровождается записями. Это может быть составление плана прочитанного текста, тезисы или выписки, конспектирование и др.

Выбор вида записи зависит от характера изучаемого материала и целей работы с ним.

Если содержание материала несложное, легко усваиваемое, можно ограничиться составлением плана.

Если материал содержит новую и трудно усваиваемую информацию, целесообразно его законспектировать. Результаты конспектирования могут быть представлены в различных формах.

План— это схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала. Подробно составленный план вполне заменяет конспект.

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

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

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

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

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

В процессе изучения материала источника, составления конспекта нужно обязательно применять различные выделения, подзаголовки, создавая блочную структуру конспекта. Это делает конспект легко воспринимаемым, удобным для работы.

Подготовка информационного сообщения —вид внеаудиторной самостоятельной работы по подготовке небольшого по объёму устного сообщения для озвучивания на семинаре, практическом занятии. Сообщаемая информация носит характер уточнения или обобщения, несёт новизну, отражает современный взгляд по определённым проблемам.

Сообщение отличается от докладов и рефератов не только объёмом информации, но и её характером — сообщения дополняют изучаемый вопрос фактическими или статистическими материалами. Оформляется задание письменно, оно может включать элементы наглядности (иллюстрации, демонстрацию).

Составление обобщающей таблицы по теме —вид самостоятельной работы студента по систематизации объёмной информации, которая сводится (обобщается) в рамки таблицы. Формирование структуры таблицы отражает склонность студента к систематизации материала и развивает его умения по структурированию информации.

Составление графологической структуры —продуктивный вид самостоятельной работы студента по систематизации информации в рамках логической схемы с наглядным графическим её изображением. Графологическая структура как способ систематизации информации ярко и наглядно представляет её содержание. Работа по созданию даже самых простых логических структур способствует развитию у студентов приёмов системного анализа, выделения

общих элементов и фиксирования дополнительных, умения абстрагироваться от них в нужной ситуации. В отличие от других способов графического отображения информации (таблиц, рисунков, схем) графологическая структура делает упор на логическую связь элементов между собой, графика выступает в роли средства выражения (наглядности).

Подготовка к семинарским и практическим занятиям

При подготовке к семинарам и практическим занятиям следует изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, а также новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. Это позволит:

- обобщить и систематизировать ранее изученный материал, внося в него соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой;
- подготовить тезисы выступлений по вопросам, выносимым на семинар.

Начиная подготовку к семинару, следует:

- четко определить смысл заданий, которые предстоит выполнить;
- составить план, позволяющий установить ключевые моменты подготовки и их последовательность. Данное действие позволит студенту повысить свою дисциплинированность и организованность.

Начинать подготовку следует с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что лекционный материал носит обзорный характер и содержит наиболее значимые вопросы по рассматриваемой теме. Остальные, более детальные, но не менее значимые вопросы должны быть разобраны студентом самостоятельно. В этой связи работа с рекомендованной литературой обязательна. В ходе работы следует обратить особое внимание на объяснение явлений и фактов практической действительности с точки зрения анализируемых теоретических положений, а также соотнести их с содержанием основных выводов. В ходе данной работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, поясняющие его примеры, а также разобраться в иллюстративном материале.

Заканчивать подготовку к семинару следует составлением конспекта, позволяющим составить концентрированное (сжатое) представление об изученном вопросе. Конспект можно представить, как в текстовом формате, так и в виде схемы или алгоритма.

Подготовка к дискуссии

Подготовка к дискуссии строиться по тому же принципу, что и подготовка к семинару. Вначале студенту рекомендуется изучить соответствующую литературу, и далее, составить план-конспект своего выступления.

При работе с литературой рекомендуется делать выписки наиболее интересных и показательных положений с точным указанием выходных данных: авторов книг и статей, года и места издания, страниц, названий сайтов и др. (данная информация будет необходима для оформления ссылок и библиографического списка).

Студент может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы при написании курсовых и дипломных работ.

Также необходимо продумать примеры с целью аргументации тесной связи излагаемого в дискуссии теоретического материала с реальной жизнью и обеспечения заинтересованности аудитории студентов, для которых готовится сообщение.

Следует учитывать, что ориентировочная продолжительность выступления в дискуссии должна составлять 3-5 минут, поэтому из найденного по теме материала следует сделать «жесткую выжимку», проиллюстрировав ее примерами.

Подготовка к решению кейсов

Одной из особенностей обучения магистров является активное использование метода выполнения кейсовых заданий. Подготовка к кейсу осуществляется в процессе изучения учебного пособия и лекционного материала по дисциплине и ответов на тестовые задания, предлагаемые студентам после каждой темы. При этом переход к изучению следующей темы возможен только

после правильного выполнения кейсовых заданий по предыдущей теме.

Методические рекомендации по выполнению домашнего творческого задания.

Цель выполнения домашнего творческого задания заключается в закреплении, углублении и систематизации теоретических знаний и практических навыков, полученных студентами в ходе изучения дисциплины «Менеджмент».

Домашнее творческое задание должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Основные элементы домашней творческой работы:

- Титульный лист;
- Оглавление;
- Введение;
- Основная часть;
- Заключение;
- Список использованной литературы;
- Приложения (при необходимости).

Во введении (ориентировочно 1 страница) должны быть отражены следующие основные моменты: актуальность выбранной темы ДТЗ; цель и задачи ДТЗ; краткое описание используемого инструментария, этапов и структуры работы; краткая характеристика использованных при подготовке работы источников информации; краткая характеристика полученных результатов и ответ на сформулированный исследовательский вопрос.

Основная часть ДТЗ должна состоять из двух разделов. Первый раздел ДТЗ должен включать рассмотрение и всесторонний анализ выбранной темы. При написании данного раздела необходимо провести изучение российских и зарубежных научных публикаций по теме ДТЗ, на основе проведенного исследования сформировать собственное мнение по рассматриваемой проблеме.

Вторая часть ДТЗ предполагает проведение комплексного анализа выбранного объекта исследования. Объектом исследования может быть выбрана любая социально-экономическая система, функционирующая в сфере спортивной индустрии.

В заключении необходимо четко сформулировать основные выводы, к которым пришел автор в результате проведенной работы и разработать мероприятия, которые позволят укрепить положение изучаемой компании на рынке.

В процессе выполнения задания предстоит выполнить следующие виды работ:

1. Составить план задания.
2. Отобрать источники, собрать и проанализировать информацию по проблеме.
3. Систематизировать и проанализировать собранную информацию по проблеме.
4. Представить проведенный анализ с собственными выводами и предложениями.

При оценке работы учитывается правильность ответов на задания, отсутствие содержательных и терминологических ошибок, соответствие нормативным правовым актам.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем

11. 1. Комплект лицензионного программного обеспечения:

1. Windows, Microsoft Office.
2. Антивирус Kaspersky
3. ASTRA Linux

11.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Информационно-правовая система «Гарант»
2. Информационно-правовая система «Консультант Плюс»
3. Электронная энциклопедия: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Wiki>
4. Система комплексного раскрытия информации «СКРИН» -<http://www.skrin.ru/>

11.3. Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации

- не используются

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

Для осуществления образовательного процесса в рамках дисциплины необходимо наличие специальных помещений.

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения лекций, семинарских и практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Специальные помещения должны быть укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Проведение лекций и семинаров в рамках дисциплины осуществляется в помещениях:

- оснащенных демонстрационным оборудованием;
- оснащенных компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет»;
- обеспечивающих доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.