

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего
образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Омский филиал Финуниверситета

Кафедра «Экономика и менеджмент»

УТВЕРЖДАЮ
 Директор Омского филиала
Финуниверситета
О.Р. Онищенко
«23» июня 2026 г.

Хайрулина Л.Р.

ЭТИКА БИЗНЕСА И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ СТОРОНАМИ

Рабочая программа дисциплины

для студентов, обучающихся по направлению подготовки
38.03.02 «Менеджмент», направленность (профиль)
«Финансовый менеджмент»
(программа подготовки бакалавра)

*Рекомендовано Ученым советом Омского филиала Финуниверситета
(протокол от «23» июня 2026 г. №34)*

*Одобрено кафедрой «Экономика и менеджмент»
(протокол от «30» апреля 2026 г. №4)*

Омск 2026

Рабочую программу дисциплины разработала: кандидат
экономических наук, доцент ***Л.Р. Хайрулина***

Этика бизнеса и взаимодействие с заинтересованными сторонами.

Рабочая программа дисциплины для студентов, обучающихся по
направлению 38.03.02 «Менеджмент» направленность (профиль)
«Финансовый менеджмент». – Омск: Омский Финуниверситет, кафедра
«Экономика и менеджмент», 2026. – 48 с.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Наименование дисциплины	4
2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижений и планируемых результатов обучения по дисциплине	4
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы	6
4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся	7
5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий	8
5.1. Содержание дисциплины	8
5.2. Учебно-тематический план	11
5.3. Содержание семинаров, практических занятий	12
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	14
6.1. Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы...	14
6.2. Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю	16
7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	19
7.1. Перечень компетенций с указанием индикаторов их достижения в процессе освоения образовательной программы	19
7.2. Показатели и критерии оценивания компетенций	20
7.3. Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций, умений и знаний	24
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	38
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	39
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	40
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)	47
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	48

1. Наименование дисциплины

Этика бизнеса и взаимодействие с заинтересованными сторонами

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

для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»,
ОП «Финансовый менеджмент» профиль «Финансовый менеджмент» Таблица 1.

Код компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции ¹	Результаты обучения (владения ² , умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции
УК-14	Демонстрирует знание последствий коррупционных действий, экстремизма, терроризма, способов профилактики коррупции и формирования нетерпимого отношения к ним. 2. Демонстрирует знание российских духовно-нравственных ценностей, исторического опыта своей страны. 3. Дает оценку событиям и ситуациям, явлениям, оказывающим влияние на политику и общество с учетом исторического опыта своей страны и человечества в целом.	1. Демонстрирует знание последствий коррупционных действий, экстремизма, терроризма, способов профилактики коррупции и формирования нетерпимого отношения к ним. 2. Демонстрирует знание российских духовно-нравственных ценностей, исторического опыта своей страны. 3. Дает оценку событиям и ситуациям, явлениям, оказывающим влияние на политику и общество с учетом исторического опыта своей страны и человечества в целом.	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.

ПКи-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. 3. Проводит стратегический	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
-------	--	---	--

1 Заполняется при реализации актуализированных ОС ВО ФУ и ФГОС ВО3++

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

		анализ макро-и микросреды организации, владеет навыками оценки ее конкурентоспособности и формирования компетенций и не копируемых конкурентных преимуществ компании	Знать: стратегический анализ макро- и микросреды 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 с заинтересованными сторонами» является дисциплиной Общефакультетского (предпрофильного) цикла, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», ОП «Финансовый менеджмент» профиль «Финансовый менеджмент».

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 «Финансовый менеджмент» профиль «Финансовый менеджмент»
(очная форма обучения).

Таблица 2.

Вид учебной работы по дисциплине	Всего (в з/е и часах)	Семестр 5 (в часах)
Общая трудоемкость дисциплины	4 з.е. / 144	144
Контактная работа - Аудиторные занятия	68	68
<i>Лекции</i>	<i>34</i>	<i>34</i>
<i>Семинары, практические занятия</i>	<i>34</i>	<i>34</i>
Самостоятельная работа	76	76
Вид текущего контроля	<i>Домашнее творческое задание</i>	<i>Домашнее творческое задание</i>
Вид промежуточной аттестации	<i>Экзамен</i>	<i>Экзамен</i>

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 с заинтересованными сторонами.

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. Этичные отношения с заинтересованными сторонами.

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. Этичные 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 с заинтересованными сторонами 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 с заинтересованными сторонами

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

для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»,
ОП «Финансовый менеджмент» профиль «Финансовый менеджмент»;

Таблица 3.

№ п/ п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Трудоемкость в часах					Формы текущего контроля успеваемости
		Всего	Контактная работа - Аудиторные занятия			Самостоятель ная работа	
			Общая, в т.ч.:	Лекции	Семинары, практически е занятия		
1.	Тема 1. Особенности этики бизнеса как вида профессиональной этики.	18	8	6	2	10	Дискуссия, собеседование
2.	Тема 2. Анализ и планирование взаимодействия с заинтересованными сторонами.	26	8	4	4	18	Дискуссия, работа с лекционным материалом
3.	Тема 3. Этические отношения с заинтересованными сторонами.	20	16	6	10	4	Командная работа в форме карты идей
4.	Тема 4. Взаимоотношения с заинтересованными сторонами в управлении проектами.	26	14	8	6	12	Командная работа в форме карты идей
5.	Тема 5. Инструменты взаимодействия с заинтересованными сторонами.	28	10	4	6	18	Командная работа в форме карты идей
6.	Тема 6. Культура переговоров с деловыми партнерами.	26	12	6	6	14	Анализ деловых ситуаций на основе кейс-метода
	В целом по дисциплине	144	68	34	34	76	Согласно учебному плану: ДТЗ
	Итого в %	100	47	50	50	53	

5.3. Содержание семинаров, практических занятий

Таблица 4.

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, стейкиперов. Профессиональная этика. Деловая этика. Повести соотношение профессиональной и универсальной этики. Дилеммы профессиональной этики. Этапы становления этики бизнеса как научной дисциплины. Структура этики бизнеса.	Дискуссии, собеседование

	Рекомендуемые источники: раздел 8: 1-6; раздел 9: 1-10	
Тема 2. Анализ и планирование взаимодействия с заинтересованными сторонами.	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 с заинтересованными сторонами.	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 с заинтересованными сторонами в управлении проектами.	Провести анализ внешних и внутренних стейкхолдеры проектов. Рассмотреть бизнес-среду менеджмента проекта на предприятии на выбор студента. В чем состоит благоприятный климата в команде проектирования. Особенности моделей взаимоотношений со стейкхолдерами в проектах. Эффективность управления стейкхолдерами проектов Рекомендуемые источники: раздел 8: 1-6; раздел 9: 1-10	Решение кейс-ситуаций Дискуссии
Тема 5. Инструменты взаимодействия с заинтересованным и стонами	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	Ключевые направления подготовки к переговорам: решение организационных	Формирование организационных

деловыми партнерами.	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	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 5.

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение	Формы внеаудиторной самостоятельной работы
Тема 1. Особенности этики бизнеса как вида профессиональной этики.	Профессиональная этика. Деловая этика. Дилеммы профессиональной этики. Понятия стейкхолдеров, стейквоchers, 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). 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 2. Анализ и планирование взаимодействия с заинтересованными сторонами.	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». 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

Тема 3. Этические отношения с заинтересованными сторонами.	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. Рекомендуемые источники: раздел 8: 1-6; раздел 9: 1-10	информационного блока 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 4. Взаимоотношения с заинтересованными сторонами в управлении проектами.	Организация благоприятного климата в команде проектирования. Развитие теории стейкхолдеров. Модель взаимоотношений со стейкхолдерами Фримана. Структура механизма управления отношениями со стейкхолдерами в проектах. 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 5. Инструменты взаимодействия с заинтересованными сторонами.	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	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.	8: 1-6; раздел 9: 1-10 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

Оценка знаний по 100-балльной шкале проводится в соответствии с нормативными документами Финуниверситета.

Ориентировочное распределение максимальных баллов по видам работы:

Таблица 6.

№ п/п	Вид отчетности	Баллы всего
1.	Текущий контроль (<u>Приказ от 27.06.2019 № 1506/о п. 2)</u> в т.ч:	40
	доклад, презентация	10
	участие в групповой дискуссии	6
	решение задач	14
	подготовка домашнего творческого задания	10
2.	Экзамен	60
3.	Итого	100

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

7.1. Перечень компетенций с указанием индикаторов их достижения в процессе освоения образовательной программы

Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины содержится в разделе 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

7.2. Показатели и критерии оценивания компетенций

Оценка по дисциплине выставляется студенту при условии сформированности по каждой компетенции как минимум порогового уровня.

Таблица 7.

Результаты обучения по дисциплине (модулю)	Шкала и критерии оценки результатов			
	Высокий уровень (отлично)	Продвинутый уровень (хорошо)	Пороговый уровень (удовлетворительно)	Пороговый уровень не достигнут (неудовлетворительно)
УК-14 «Способность формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению, попыткам фальсификации истории и противодействовать им в профессиональной деятельности» 1. Демонстрирует знание последствий коррупционных действий, экстремизма, терроризма, способов профилактики коррупции и формирования нетерпимого отношения к ним. 2. Демонстрирует знание российских духовно-нравственных ценностей, исторического опыта своей страны. 3. Дает оценку событиям и ситуациям, явлениям, оказывающим влияние на политику и общество с учетом исторического опыта своей страны и человечества в целом.				
Знать: - действующие правовые нормы, обеспечивающие борьбу с коррупцией в различных областях жизнедеятельности.	Сформированы систематические знания действующих правовых норм, обеспечивающих борьбу с коррупцией в различных областях жизнедеятельности.	Достаточно полно знает действующие правовые нормы, обеспечивающие борьбу с коррупцией в различных областях жизнедеятельности.	Демонстрирует общие, но не структурированные знания действующих правовых норм, обеспечивающих борьбу с коррупцией в различных областях жизнедеятельности.	Не знает 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.	Умеет планировать, организовывать и проводить мероприятия, обеспечивающие формирование гражданской позиции и предотвращение коррупции в социуме.	Демонстрирует в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы умение планировать, организовывать и проводить мероприятия, обеспечивающие формирование гражданской позиции и предотвращение коррупции в социуме.	Вызывает существенные затруднения умение планировать, организовывать и проводить мероприятия, обеспечивающие формирование гражданской позиции и предотвращение коррупции в социуме.	Не умеет планировать, организовывать и проводить мероприятия, обеспечивающие формирование гражданской позиции и предотвращение коррупции в социуме.

ПКН-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.
3. Проводит стратегический анализ макро- и микросреды организации, владеет навыками оценки ее конкурентоспособности и формирования компетенций и не копируемых конкурентных преимуществ компании.

Знать: - разделы комплексных планов производственной, финансовой и коммерческой деятельности компании и ее структурных подразделений (отделов, цехов); - меры по совершенствованию систем оплаты труда, материального и морального стимулирования работников; - стратегический анализ макро- и микросреды компании, владеет навыками оценки ее конкурентоспособности.	Знает разделы комплексных планов производственной, финансовой и коммерческой деятельности компании и ее структурных подразделений (отделов, цехов); меры по совершенствованию систем оплаты труда, материального и морального стимулирования работников. Сформированы систематические знания стратегического анализа макро- и микросреды компании, владение навыками оценки ее конкурентоспособности.	Демонстрирует сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания разделов комплексных планов производственной, финансовой и коммерческой деятельности компании и ее структурных подразделений (отделов, цехов); мер по совершенствованию систем оплаты труда, материального и морального стимулирования работников. Достаточно полно знает стратегический анализ макро- и микросреды компании, владеет навыками оценки ее конкурентоспособности.	Демонстрирует общие, но не структурированные знания разделов комплексных планов производственной, финансовой и коммерческой деятельности компании и ее структурных подразделений (отделов, цехов); мер по совершенствованию систем оплаты труда, материального и морального стимулирования работников. Слабо знает стратегический анализ макро- и микросреды компании, владеет навыками оценки ее конкурентоспособности.	Не знает разделы комплексных планов производственной, финансовой и коммерческой деятельности компании и ее структурных подразделений (отделов, цехов); меры по совершенствованию систем оплаты труда, материального и морального стимулирования работников; - стратегический анализ макро- и микросреды компании, владеет навыками оценки ее конкурентоспособности.
---	---	--	--	---

Уметь: -организовать процессы по стратегическому и тактическому планированию деятельности организации, исходя из конкретных условий и потребностей рынка; -разрабатывать и применять технологии текущей деловой оценки персонала и владение навыками проведения аттестации; -проводить стратегический анализ макро- и микросреды компании, владеет навыками оценки ее конкурентоспособности и формирования компетенций.	Умеет организовать процессы по стратегическому и тактическому планированию деятельности организации, исходя из конкретных условий и потребностей рынка. Способен разрабатывать и применять технологии текущей деловой оценки персонала и владение навыками проведения аттестации; проводить стратегический анализ макро- и микросреды компании, владеет навыками ее конкурентоспособности и формирования компетенций.	Демонстрирует в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы умение организовать процессы по стратегическому и тактическому планированию деятельности организации, исходя из конкретных условий и потребностей рынка. Допускает незначительные ошибки при разработке и применении технологии текущей деловой оценки персонала и владение навыками проведения аттестации; проведении стратегического анализа макро- и микросреды компании, владеет навыками оценки ее конкурентоспособности и формирования компетенций.	Вызывает существенные затруднения умение организовать процессы по стратегическому и тактическому планированию деятельности организации, исходя из конкретных условий и потребностей рынка; разрабатывать и применять технологии текущей деловой оценки персонала и владение навыками проведения аттестации. Частично освоено умение проводить стратегический анализ макро- и микросреды компании, владеет навыками оценки ее конкурентоспособности и формирования компетенций.	Не умеет организовать процессы по стратегическому и тактическому планированию деятельности организации, исходя из конкретных условий и потребностей рынка; разрабатывать и применять технологии текущей деловой оценки персонала и владение навыками проведения аттестации; проводить стратегический анализ макро- и микросреды компании, владеет навыками оценки ее конкурентоспособности и формирования компетенций.
---	---	---	--	--

ПКН-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; виды рисков и типы рисковых ситуаций по	Сформированы систематические знания инструментов риск-менеджмента для выявления факторов риска внешней и внутренней среды организации. Знает виды рисков и типы рисковых ситуаций по	Демонстрирует сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания инструментов риск- менеджмента для выявления факторов риска внешней и внутренней среды организации. Достаточно	Демонстрирует общие, но не структурированные знания инструментов риск- менеджмента для выявления факторов риска внешней и внутренней среды организации. Слабо знает виды рисков и типы рисковых	Не знает инструменты риск- менеджмента для выявления факторов риска внешней и внутренней среды организации; виды рисков и типы рисковых ситуаций по различным отдельным видам
---	--	---	---	---

различным отдельным видам деятельности; механизмы выявления причин, условий возникновения предпринимательских рисков с использованием методов количественной и качественной оценки рисков.	различным отдельным видам деятельности; механизмы выявления причин, условий возникновения предпринимательских рисков с использованием методов количественной и качественной оценки рисков.	полно знает виды рисков и типы рисков ситуаций по различным отдельным видам деятельности; механизмы выявления причин, условий возникновения предпринимательских рисков с использованием методов количественной и качественной оценки рисков.	ситуаций по различным отдельным видам деятельности; механизмы выявления причин, условий возникновения предпринимательских рисков с использованием методов количественной и качественной оценки рисков.	деятельности; механизмы выявления причин, условий возникновения предпринимательских рисков с использованием методов количественной и качественной оценки рисков.
Уметь: -проводить анализ факторов риска внешней и внутренней среды организации; - выявлять виды рисков и возможные рисковые ситуации в зависимости от конкретного вида предпринимательской деятельности; -выявлять причины и условия возникновения различных видов рисков.	Умеет проводить анализ факторов риска внешней и внутренней среды организации; выявлять виды рисков и возможные рисковые ситуации в зависимости от конкретного вида предпринимательской деятельности. Способен выявлять причины и условия возникновения различных видов рисков.	Демонстрирует в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы умение проводить анализ факторов риска внешней и внутренней среды организации; выявлять виды рисков и возможные рисковые ситуации в зависимости от конкретного вида предпринимательской деятельности. Допускает незначительные ошибки при выявлении причин и условий возникновения различных видов рисков.	Вызывает существенные затруднения умение проводить анализ факторов риска внешней и внутренней среды организации; выявлять виды рисков и возможные рисковые ситуации в зависимости от конкретного вида предпринимательской деятельности. Частично освоено умение выявлять причины и условия возникновения различных видов рисков.	Не умеет проводить анализ факторов риска внешней и внутренней среды организации; выявлять виды рисков и возможные рисковые ситуации в зависимости от конкретного вида предпринимательской деятельности; выявлять причины и условия возникновения различных видов рисков.

7.3. Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций, умений и знаний

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Таблица 8.

Компетенция	Индикаторы достижения компетенции	Вопросы к экзамену, Тестовые задания, Практико-ориентированные задания
УК-14 Способность формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению, попыткам фальсификации истории и противодействовать им в профессиональной деятельности	1. Демонстрирует знание последствий коррупционных действий, экстремизма, терроризма, способов профилактики коррупции и формирования нетерпимого отношения к ним. 2. Демонстрирует знание российских духовно-нравственных ценностей, исторического опыта своей страны. 3. Дает оценку событиям и ситуациям, явлениям, оказывающим влияние на политику и общество с учетом исторического опыта своей страны и	<u>Вопросы к экзамену</u> 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. <u>Тестовые задания</u> 1. Продукт вашего проекта - это приложение для HR по учету найма людей. Команда будет работать над требованиями, затрагивающими потребности некоторых стейкхолдеров, в течение всей жизни проекта. Требования небольшой группы иных стейкхолдеров станут понятны только ближе к концу проекта. Когда стейкхолдеры сильнее всего влияют на проект? А. В начале В. В середине С. В конце D. В течение всего проекта 2. Проект шел хорошо, кроме разве что числа внесенных изменений. Продукт проекта инсталлирован в семь различных департаментов компании, и должен очень сильно повысить их производительность. Команда выбрала подходящие процессы к использованию на проекте. РМ - технический эксперт, но прошел тренинг по коммуникациям и управлению людьми. Что из следующего скорее всего причина изменений в проекте? А. РМ не обучен восприятию среды компании

	человечества в целом.	В. Проекту нужно было уделять больше надзора от менеджеров, раз он такие хорошие выгоды компании несет С. На проекте следовало лучше придерживаться процессов управления Д. Кто-то из стейкхолдеров не выявлен 3. Вас предварительно назначили на проект, который еще не утвержден. Несколько стейкхолдеров, которые будут участвовать, либо которых затронет проект, определены. Во время каких групп процессов управления проектом происходит выявление стейкхолдеров? А. Инициация, Планирование, Исполнение, Контроль и мониторинг В. Инициация и Планирование С. Планирование, и Контроль и мониторинг Д. Контроль и мониторинг, и Закрытие <u>Практико-ориентированные задания</u> Задание 1 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, которыйтолько успел подбежать. Начальникцеха, узнав о происшествии, перед лицом коллег поблагодарил Петроваи 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 уголовнойответственности. Единовременная выплата родственникам составляет 1 млн руб. Но сам факт несчастного случая не подразумевает обязательное признание вины работодателя. Верховный суд РФ далследующее разъяснение: «Если инцидент произошел исключительно по причине небрежного поведения работника, суд должен принять этово внимание и оправдать работодателя». Задание: 1.
--	------------------------------	---

		1. Правильно ли поступил начальник цеха? 2. Какую официальную позицию по подобным вопросам должно занимать руководство предприятия в долгосрочной перспективе? Какую фактическую политику по подобным вопросам должно занимать руководство предприятия?
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 использованием аналитического инструментария.	<u>Вопросы к экзамену</u> 1. Организация благоприятного климата в команде проектирования 8. Развитие теории стейкхолдеров. 2. Модель взаимоотношений со стейкхолдерами Фримана. 3. Принципы взаимоотношений со стейкхолдерами Кларксона. 4. Понятия стейкхолдеров, стейквочеров, стейккиперов. 5. Особенности моделей взаимоотношений со стейкхолдерами в проектах <u>Тестовые задания</u> 1. За конкретным стейкхолдером - репутация как за источником многих изменений проекта. Вы с ним работаете с того момента, когда вас назначили на проект. Цель проекта создать вебсайт, пару фич которого будут использовать клиенты этого стейкхолдера. И это будет случаться изредка. Какой подход лучше всего использовать с начала проекта для управления этой ситуацией? А. Сказать ему "Нет" пару раз, чтобы разубедить вносить много изменений В. Вовлечь стейкхолдера в проект как можно раньше С. Поговорить с руководителем стейкхолдера, чтобы найти пути направить его активности в иной проект Д. Попросить этого стейкхолдера заменить на другого, который лучше разбирается в корневой функциональности веб-сайта 2. Какое из следующих утверждений лучше всего раскрывает то, как стейкхолдеры вовлечены в проект? А. Помогают определить расписание проекта, поставки, и требования В. Помогают определить ограничения проекта, и поставки продуктов С. Помогают определить потребность в ресурсах, и ограничения в ресурсах проекта Д. Помогают с Уставом проекта, предположениями, и разработкой планов управления проектом 3. Вы знаете, что некоторые группы людей в компании хотят внести свой вклад в требования, что может повлиять на разработку реалистичного расписания. Управление ожиданиями стейкхолдеров всегда важно, но удовлетворение отдельных групп может быть более важным на фоне прочих. Все следующее - это части усилий команды по управлению стейкхолдерами, кроме:

		A. Определение потребностей стейкхолдеров B. Выявление стейкхолдеров C. Поставка стейкхолдерам добавленной стоимости D. Управление ожиданиями стейкхолдеров 4. Вы управляете проектом по разработке нового веб-сайта компании. Сайт будет очень сложным и интерактивным, и ни вы, ни ваш клиент, не имеете должной экспертизы по разработке такого. Расписание агрессивно. Любая задержка стоит денег и команде, и клиенту. Вы со спонсором договорились, и подписали как устав, так и план управления проектом. Персонал клиента полностью информирован о прогрессе проекта через отчеты по статусу и регулярные собрания. Проект в расписании и бюджете, и уже запланировано предварительное финальное ревью. Внезапно, до вас доводят, что все усилия нужно отменить, т.к. полученный продукт совершенно неприемлем. Что скорее всего причина этой ситуации? A. Ключевой стейкхолдер не вовлечен должным образом в проект B. Устав, и План управления проекта, представлены клиенту не должным образом, либо недостаточно им проверены C. Коммуникации были организованы плохо, и не предоставляли адекватной информации D. Спонсор давал проекту недостаточно поддержки <u>Практико-ориентированные задания</u> Задание 1 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 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 неготовым 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. Вопросы для обсуждения: • какой подход избрал руководитель на этой встрече? Это была консультация? Если нет, что это было? • прокомментируйте, как менеджер придерживался шести- ступенчатого плана. Все ли он использовал? Что забыл сделать? • 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?
--	--	---

	2. Владеет методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении деятельностью организации.	<u>Вопросы к экзамену</u> 1. Методы идентификации стейкхолдеров проектов. 2. Модель классификации стейкхолдеров Гарднера 3. Модели классификации стейкхолдеров Саваж и Никса 4. Модель классификации стейкхолдеров «Власть – легитимность – срочность» 5. Модель классификации стейкхолдеров «Отношение-намерения и Знание» <u>Тестовые задания</u> 1. РМ хочет более широко вовлечь стейкхолдеров в проект. Команда проекта сидит вместе, так что коммуникации с этими стейкхолдерами обычно возможны, хотя и не со всеми внешними стейкхолдерами можно встретиться лично. Что из следующего скорее всего будет лучшим вариантом вовлечения стейкхолдеров? A. Давать стейкхолдерам периодически почитать список требований проекта B. Приглашать стейкхолдеров на статус-митинги C. Отправлять им статус-репорты D. Держать стейкхолдеров в курсе всех изменений проекта 2. Вы работаете над проектом, который требует использования матрицы вовлеченности стейкхолдеров. Ее можно применять для выявления: A. Дополнительных стейкхолдеров B. Отклонений от ожидаемого уровня вовлеченности C. Ключевых отношений между стейкхолдерами D. Уровня навыков стейкхолдеров <u>Практико-ориентированные задания</u> Задание 1 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.
--	---	--

	3. Проводит стратегический анализ макро-и микросреды организации, владеет навыками оценки ее конкурентоспособности и формирования компетенций и не копируемых конкурентных преимуществ компании.	<u>Вопросы к экзамену</u> 1. Модель классификации стейкхолдеров «Власть-интересы-отношение» 2. Структура механизма управления отношениями со стейкхолдерами в проектах 3. Функции механизма управления отношениями со стейкхолдерами 4. Эффективность управления стейкхолдерами проектов 5. Методы оценки уровня зрелости отношений со стейкхолдерами <u>Тестовые задания</u> 1. Основная цель вашего проекта - уменьшить количество времени, нужное поддержке для решения проблем клиента через онлайн-чат. Текущий процесс включает проверку учетных данных клиента, разбор проблемы, и ее решение. Команда думает, что для улучшения работы чата надо внести определенное техническое исправление. Представители поддержки думают, что виноват процесс. Несколько участников команды также высказали свой интерес, что представители службы поддержки несколько преувеличивают свою роль в проекте. Давление нарастает, и процессу нужен лидер. И вот проведен разговор, кто на какую роль должен быть назначен. Роль каждого стейкхолдера определяется кем? A. Стейкхолдером и спонсором B. РМ и спонсором C. Командой и РМ D. РМ и стейкхолдером 2. Вы управляете проектом по доработке существующего приложения по начислению зарплаты. Вы выявили и проанализировали список стейкхолдеров, и выполнили измерения для проверки позитивного вовлечения стейкхолдеров, и соответствия их требований целям проекта. Реестр стейкхолдеров - это важный выход проведенной работы. Что такое реестр стейкхолдеров? A. Процесс систематического сбора и анализа качественной и количественной информации для определения, чьи интересы нужно принять во внимание во время проекта B. Проектный документ, включающий назначение и классификацию информации по отношению к выявленным стейкхолдерам C. Подход к увеличению поддержки, и минимизации негативного эффекта, от стейкхолдеров D. Таблица, которая линкует требования с целями проекта <u>Практико-ориентированные задания</u>

Задание 1

1. Для налаживания работы службы бизнес-анализа крупной коммерческой компании необходимо определить круг ее ключевых стейкхолдеров, создать систему постоянного взаимодействия с ними, изучения их требований, мониторинга и прогнозирования их изменений. Предложите план организации такой работы. Охарактеризуйте задачи анализа заинтересованных сторон компании, классификации, оформления и оценки выявляемых ими требований. Покажите направления использования информации о требованиях заинтересованных сторон в бизнес-анализе.

Задание 2

2. Для определения влияния на деятельность фирмы конкретных заинтересованных сторон можно воспользоваться известной зависимостью степени такого влияния от двух характеристик стейкхолдера — власть и интерес. При этом власть стейкхолдера определяется его способностью оказывать воздействие на организацию и ее политику. А его интерес характеризуется мотивацией и желанием влиять на эту организацию. Поэтому наиболее влиятельным заинтересованным лицом будет стейкхолдер, обладающий самым высоким уровнем власти и самой большой заинтересованностью.

Опираясь на свое профессиональное суждение, проведите по десятибалльной шкале балльную экспертную оценку параметров «власть» и «интерес» перечисленных ниже стейкхолдеров производственной коммерческой организации, являющейся публичным акционерным обществом. Определите степень влияния каждого из стейкхолдеров и расставьте приоритеты для учета их требований. Выявите группы стейкхолдеров, которые потенциально могут оказаться в конфликтных ситуациях при выборе направлений стратегического развития компании. Оценка степени влияния стейкхолдеров на организацию (баллы)

Заинтересованные стороны	Власть	Интерес	Влияние
Владелец контрольного пакета акций			
Менеджмент организации			
Органы государственного управления и контроля			
Заказчики продукции			
Исполнительный персонал организации			
Акционеры-миноритарии			
Поставщики сырья и комплектующих изделий			
Кредитующий банк			
Местное сообщество, СМИ и т.п.			

ПКН-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	<u>Вопросы к экзамену</u> 1.Методы классификации и ранжирования стейкхолдеров проектов 2.Фиксация и оценка потребностей и ожиданий стейкхолдеров проектов 3.Формулирование требований стейкхолдеров проектов 4.Методы гармонизации интересов стейкхолдеров проектов 5.Оценка уровня возможного влияния стейкхолдеров на проект. <u>Тестовые задания</u> 1. Команда работает над новым продуктом, для общения людей всех возрастов по всему миру. Из-за разнообразной базы стейкхолдеров, команда решила группировать их по категориям, чтобы спланировать эффективные стратегии вовлечения. Какие из следующих инструментов будут наиболее полезны в этом стремлении? A. Иерархическая структура ресурсов, приоритезация, мультикритериальный анализ для принятия решений B. Модель отличий, матрица трассировки, приоритезация C. Матрица интерес/власть, куб стейкхолдеров, модель отличия D. План управления выгодами, фокус-группы, матрица интерес/власть 2. РМ пытается понять предпочтительный для стейкхолдеров метод коммуникаций. Где она может это найти? A. RACI диаграмма B. Матрица вовлечения стейкхолдеров C. План вовлечения стейкхолдеров D. План управления ресурсами <u>Практико-ориентированные задания</u> Задание 1 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 15млн. руб. равна 0,2 и прибыли в 40 млн. руб. – 0,3. Второй вариант. 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.
---	--	--

	2. Проводит идентификацию рисков по функциям и направлениям деятельности организации	<u>Вопросы к экзамену</u> 1. Виды возможного влияния и уровень власти стейкхолдеров 2. Оценка реального и желаемого уровня поддержки и лояльности стейкхолдеров проектов 3. Методы вовлечения стейкхолдеров для роста поддержки и лояльности <u>Тестовые задания</u> 1. Вы планируете проект по разработке вебсайта для большого медицинского центра. Сайт будет использоваться пациентами, медиками, службой поддержки, и представителями страховых компаний. Какой инструмент поможет вам лучше всего определить текущее отношение стейкхолдеров к проекту, и уровень вовлеченности, который будет вам нужен от всех этих групп? A. Реестр стейкхолдеров, и матрица вовлеченности стейкхолдеров B. Анализ трендов, и матрица трассировки требований C. Анализ данных, и план управления ресурсами D. Анализ предположений и ограничений 2. Ключевая цель управления стейкхолдерами - это: A. Коммуникации B. Координация C. Удовлетворенность D. Отношения 3. Как РМ, вы не можете выделить слишком много времени для общения со своими стейкхолдерами. Каким из следующих стейкхолдеров надо отдать приоритет и познакомиться с ними напрямую? A. С экспертами продукта проекта, которые не заинтересованы в имплементации в их департаменте B. С менеджером департамента, который будет использовать этот продукт, и про него известно, что он сопротивляется изменениям C. Со спонсором проекта, с которым вы ранее неоднократно успешно вместе работали D. С сотрудниками департамента, которые незнакомы с продуктом проекта, но открыты новому, поскольку верят в продукт, который может улучшить их работу <u>Практико-ориентированные задания</u> Задание 1 Подготовить доклад с презентацией по теме: «Виды рисков, проявляющиеся в деятельности компании» (на примере выбранной компании, фирмы и др).
--	---	--

	3. Использует механизмы выявления причин, условий возникновения рисков с использованием методов количественной и качественной оценки рисков	<u>Вопросы к экзамену</u> 1. Виды стратегий взаимодействия со стейкхолдерами. 2. Виды стратегий коммуникации со стейкхолдерами проекта. Выбор стратегии коммуникации. <u>Тестовые задания</u> 1. Вера стейкхолдера в ментальную картину будущего - это: A. Требования B. Эвристика C. Ожидания D. Ограничения 2. Степень, в которой конкретный стейкхолдер может позитивно или негативно повлиять на проект, это: A. Уровень вовлеченности B. Уровень интереса C. Уровень обязательств D. Уровень влияния 2. В попытке выявить стейкхолдеров, которые могут повлиять на ваш проект, вы ищете оргструктуру компании вашего клиента. Выявив их всех из этой диаграммы, вы назначаете встречу с каждым. И документируете информацию о каждом стейкхолдере в реестре. В какой из следующих процессов Реестр стейкхолдеров может быть использован как вход? A. Планирование управления рисками и Сбор требований B. Проведение интегрированного контроля изменений, и Планирование управления коммуникациями C. Планирование управления качеством, и Управление качеством D. Выявление рисков, и Разработка устава проекта <u>Практико-ориентированные задания</u> 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).
--	--	---

Примерные 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»
(Финуниверситет)
Омский филиал Финуниверситета

Кафедра «Экономика и менеджмент»
Дисциплина «Этика бизнеса и взаимодействие со стейкхолдерами»
Форма обучения очная Семестр 5
Направление: 38.03.02 «Менеджмент»
Профиль/Бакалаврская программа: Финансовый менеджмент

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, 2024. – 116 с. – ЭБС BOOK.ru. – URL: <https://book.ru/book/945999> (дата обращения: 10.04.2026). – Текст: электронный.

2. Долгова, И.В. Деловая этика и деловые коммуникации в сфере бизнеса: учебник / И.В. Долгова. – Москва: КноРус, 2026. – 401 с. – ЭБС BOOK.ru. – URL: <https://book.ru/book/939839> (дата обращения: 12.04.2026). – 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: 14.04.2026). – Текст: электронный.

Дополнительная литература

4. Канке, В.А. Бизнес-этика: учебник / В.А. Канке. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 236 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – ЭБС ZNANIUM.com. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1875854> (дата обращения: 12.12.2026). – 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: 12.12.2026). – 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.znaniy.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, внеся 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 «Этика бизнеса и взаимодействие со стейкхолдерами».

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

1. Astra Linux Special Edition

Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Справочная правовая система «КонсультантПлюс»
(<http://www.consultant.ru>).
2. Информационно-образовательный портал Финансового университета. -
<https://org.fa.ru>,
<http://campus.fa.ru>

Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации – не предусмотрено.

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

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине «Этика бизнеса и взаимодействие с заинтересованными сторонами» необходимо использовать аудитории, оснащенные компьютером и проектором для демонстрации презентаций.