

ПРОТОКОЛ ИЗМЕНЕНИЙ
рабочей программы дисциплины (модуля)
«Стратегический анализ»
для набора ____ года на ____ - ____ уч.г.¹

Краткое содержание изменения	Дата и номер протокола заседания кафедры

Актуализация

выполнена²:

(ФИО, ученая степень, ученое звание)

_____ «__» _____ 20__ г.

подпись

Зав. кафедрой

(ФИО, ученая степень, ученое звание)

_____ «__» _____ 20__ г.

подпись

¹ Указанный протокол заполняется при актуализации РП по дисциплине (модулю) на учебный год, в течение которого соответствующая дисциплина (модуль) будет преподаваться (если год набора отличается от года преподавания дисциплины (модуля)).

² Если отдельные элементы РП актуализированы разными педагогическими работниками, то необходимо указать соответствующую информацию, обеспечить подписание документа всеми педагогическими работниками.

Оглавление

Аннотация	4
1. Цели освоения дисциплины	5
2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы (ОПОП)	5
3. Объем дисциплины и виды учебной работы	5
4. Содержание дисциплины	6
5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	11
6. Материально-техническое обеспечение	19
7. Карта обеспеченности литературой	22
8. Фонд оценочных средств	24

Аннотация рабочей программы дисциплины «Стратегический анализ»

Разработчик: Мингалиева Л.Р.

Цель изучения дисциплины	Целью дисциплины "Стратегический анализ" является формирование системных знаний об особенностях стратегического анализа в условиях рыночной экономики; изучение методологии, технологии, инструментария стратегического анализа; овладение практическими навыками применения методик для конкретных объектов управления
Место дисциплины в структуре ППСЗ/ОПОП	Дисциплина части образовательной программы, формируемой участниками образовательных отношений
Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)	ПК-3 Способен ориентироваться в вопросах глобальной конкуренции и использовать индикаторы эффективности государственного управления ПК-5Способен оценить ресурсы субъектов хозяйствования и реализовать стратегическое управление ими в условиях государственного регулирования экономических отношений
Содержание дисциплины (модуля)	Тема 1. Цели и задачи стратегии развития компании взаимосвязь с маркетинговой стратегией Тема 2. Алгоритм разработки стратегии развития компании (субъекта рынка) Тема 3. Анализ рыночной среды субъекта рынка (СТЭП-анализ) Тема 4. Анализ конкурентной среды субъекта рынка (матрица М. Портера) Тема 5. Анализ внутренней деятельности субъекта рынка (матрица БКГ, SWOT) Тема 6. Ситуационный анализ развития сферы деятельности (матрица Мак-Кинзи) Тема 7. Выбор стратегии работы на рынке (матрица Ансоффа)
Общая трудоемкость дисциплины (модуля)	Общая трудоемкость дисциплины составляет 4зачетных единицы, 144 часа.
Форма промежуточной аттестации	КР, экзамен

1.Цели освоения дисциплины

Целью дисциплины "Стратегический анализ" является формирование системных знаний об особенностях стратегического анализа в условиях рыночной экономики; изучение методологии, технологии, инструментария стратегического анализа; овладение практическими навыками применения методик для конкретных объектов управления.

В совокупности с другими дисциплинами ОПОП дисциплина обеспечивает формирование следующих компетенций:

Таблица 1

№ п/п	Код компетенции	Название
1	ПК-3	Способен ориентироваться в вопросах глобальной конкуренции и использовать индикаторы эффективности государственного управления ПК-3.1 Оценивает современные тенденции государственной политики в условиях глобализации, ориентируется в вопросах международной конкуренции ПК-3.2. Способен диагностировать социально – экономическое состояние территории и совершенствовать процессы управления органами государственной власти
2	ПК-5	Способен оценить ресурсы субъектов хозяйствования и реализовать стратегическое управление ими в условиях государственного регулирования экономических отношений ПК-5.1. Применяет инструменты оценки ресурсов при реализации управленческих решений в соответствии с изменениями внешней среды ПК-5.2.Формирует отчетно - распорядительную документацию, реализует методику оценки отклонений результатов хозяйственной деятельности и выявляет их причины

Планируемые результаты освоения дисциплины в части каждой компетенции указаны в картах компетенций по ОПОП

2.Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы (ОПОП)

Дисциплина части учебного плана образовательной программы, формируемой участниками образовательного процесса

3.Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 2.1
очная форма обучения

Вид учебной работы	Трудоемкость			
	заг. зач.	сп	час.	по
				семестрам
Общая трудоемкость дисциплины по учебному плану	4		144	144
Контактная работа			20	20
Самостоятельная работа под контролем преподавателя			124	124

Вид учебной работы	Трудоемкость				
	зач.	сл.	час.	по семестрам	
				2	
Занятия лекционного типа			6	6	
Занятия семинарского типа			6	6	
в том числе с практической подготовкой (при наличии)			8	8	
Форма промежуточной аттестации				экзамен	

Таблица 2.1
заочная форма обучения

Вид учебной работы	Трудоемкость				
	зач.	сл.	час.	по семестрам	
				3	4
Общая трудоемкость дисциплины по учебному плану	4		144	18	126
Контактная работа			14	4	10
Самостоятельная работа под контролем преподавателя			130	14	116
Занятия лекционного типа			4	2	2
Занятия семинарского типа			10	2	8
в том числе с практической подготовкой (при наличии)					6
Форма промежуточной аттестации					экзамен

4. Содержание дисциплины

4.1. Текст рабочей программы

Тема 1. Цели и задачи стратегии развития компании взаимосвязь с маркетинговой стратегией

Теоретические аспекты стратегических элементов развития различных типов субъектов рынка: коммерческих компаний, бюджетных организаций, органов исполнительной власти разных уровней, в частности факторы, влияющие на выбор вида стратегии, выявление уникальных преимуществ субъекта для разработки частной формулировки стратегии. Установление связи используемой стратегии развития с целями маркетингового характера.

Тема 2. Алгоритм разработки стратегии развития компании (субъекта рынка)

Ситуационный анализ положения субъекта в рыночном пространстве, установление внутренних возможностей организации для формирования конкурентных преимуществ, формулировка долгосрочных целей, выбор классической формулировки или формирование частной формы стратегии компании

Тема 3. Анализ рыночной среды субъекта рынка (СТЭП-анализ)

Сбор информации о рынке, освоение методики качественной и количественной формы СТЭП-анализа

Тема 4. Анализ конкурентной среды субъекта рынка (матрица М. Портера)

Установление характеристик сегмента рынка организации, отработка технологии построения матрицы М. Портера, тренинг подготовки экспертного заключения о силе конкуренции и ключевых факторов для формирования плана маркетинговой

деятельности по поддержке имиджа организации, определения рыночной позиции организации.

Тема 5. Анализ внутренней деятельности субъекта рынка (матрица БКГ, SWOT)

Анализ внутренних факторов субъекта рынка(компании, города) определяющих конкурентные преимущества, определение состояния ассортимента предлагаемых продуктов, работ, услуг и выявление сильных и слабых сторон субъекта для установления возможностей удержания рыночной позиции, для оценки реальных возможностей предложения новых товаров на рынок.

Тема 6. Ситуационный анализ развития сферы деятельности (матрица Мак-Кинзи)

Освоение технологии построения матрицы Мак-Кинзи для выявления особенностей развития сферы деятельности и соответствия используемой стратегии работы на рынке. Применение матрицы для анализа перспективных направлений экономического развития субъекта рынка.

Тема 7. Выбор маркетинговой стратегии работы на рынке (матрица Ансоффа)

Отработка навыков применения матрицы Ансоффа для текущего контроля соответствия используемой маркетинговой стратегии состоянию развития компании (субъекта рынка). Применение возможностей технологии идентификации маркетинговой стратегии компаний для установления текущего положения компании (субъекта рынка) в конкурентной среде.

4.2. Разделы и темы дисциплины, виды занятий (тематический план)

Таблица 4(очное)

№	Раздел дисциплины, тема	Код компетенции	Общая трудоёмкость дисциплины	в том числе					Наименование оценочного средства
				Самостоятельная работа под контролем	Контактная работа	Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Практическая подготовка	
				час.	час	час	час	час.	
1	Тема 1. Цели и задачи стратегии развития компании взаимосвязь с маркетинговой стратегией	ПК-3, ПК-5	18.5	16	2.5	0.5	2		Интерактивный опрос Вопросы к экзамену, комплект разноуровневых задач
2	Тема 2. Алгоритм разработки стратегии развития компании (субъекта рынка)	ПК-3, ПК-5	20.5	18	2.5	0.5	2		Интерактивный опрос Вопросы к экзамену, комплект разноуровневых задач

№	Раздел дисциплины, тема	Код компетенции	Общая трудоёмкость дисциплины	в том числе					Наименование оценочного средства
				Самостоятельная работа под контролем преподавателя	Контактная работа	Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Практическая подготовка	
				час.	час	час	час	час.	
3	Тема 3. Анализ рыночной среды субъекта рынка (СТЭП-анализ)	ПК-3, ПК-5	21	18	3	1	2		Интерактивный опрос Вопросы к экзамену, комплект разноуровневых задач, элемент деловой игры
4	Тема 4. Анализ конкурентной среды субъекта рынка (матрица М. Портера)	ПК-3, ПК-5	21	18	3	1		2	Интерактивный опрос Контрольная работа, комплект разноуровневых задач, элемент деловой игры
5	Тема 5. Анализ внутренней деятельности субъекта рынка (матрица БКГ, SWOT)	ПК-3, ПК-5	21	18	3	1		2	Интерактивный опрос Вопросы к экзамену комплект разноуровневых задач
6	Тема 6. Ситуационный анализ развития сферы деятельности (матрица Мак-Кинзи)	ПК-3, ПК-5	21	18	3	1		2	Интерактивный опрос Вопросы к экзамену комплект разноуровневых задач
7	Тема 7. Выбор стратегии работы на рынке (матрица Ансоффа)	ПК-3, ПК-5	21	18	3	1		2	Интерактивный опрос Вопросы к экзамену комплект разноуровневых задач
Всего			144	124	20	6	6	8	

Таблица 5(заочное)

Тематический план

№	Раздел дисциплины, тема	Код компетенции	Общая трудоёмкость дисциплины	в том числе					Наименование оценочного средства
				Самостоятельная работа под контролем преподавателя	Контактная работа	Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Практическая подготовка	
				час.	час	час	час	час.	
1	Тема 1. Цели и задачи стратегии развития компании взаимосвязь с маркетинговой стратегией	ПК-3, ПК-5	20	18	2	1	1		Интерактивный опрос Вопросы к экзамену, комплект разноуровневых задач
2	Тема 2. Алгоритм разработки стратегии развития компании (субъекта рынка)	ПК-3, ПК-5	20	18	2	1	1		Интерактивный опрос Вопросы к экзамену, комплект разноуровневых задач
3	Тема 3. Анализ рыночной среды субъекта рынка (СТЭП-анализ)	ПК-3, ПК-5	21	20	1	-	1		Интерактивный опрос Вопросы к экзамену, комплект разноуровневых задач, элемент деловой игры
4	Тема 4. Анализ конкурентной среды субъекта рынка (матрица М. Портера)	ПК-3, ПК-5	21	20	1	-	1		Интерактивный опрос Контрольная работа, комплект разноуровневых задач, элемент деловой игры

№	Раздел дисциплины, тема	Код компетенции	Общая трудоёмкость дисциплины	В том числе					Наименование оценочного средства
				Самостоятельная работа под контролем преподавателя	Контактная работа	Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Практическая подготовка	
				час.	час	час	час	час.	
5	Тема 5. Анализ внутренней деятельности субъекта рынка (матрица БКГ, SWOT)	ПК-3, ПК-5	20	18	2	-		2	Интерактивный опрос Вопросы к экзамену комплект разноуровневых задач
6	Тема 6. Ситуационный анализ развития сферы деятельности (матрица Мак-Кинзи)	ПК-3, ПК-5	20	18	3	1		2	Интерактивный опрос Вопросы к экзамену комплект разноуровневых задач
	Тема 7. Выбор стратегии работы на рынке (матрица Ансоффа)	ПК-3, ПК-5	21	18	3	1		2	Интерактивный опрос Вопросы к экзамену комплект разноуровневых задач
Всего			144	130	14	4	4	6	

4.3 Самостоятельное изучение студентами разделов дисциплины

Таблица 6

(очная форма обучения)

№ темы дисциплины	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов
Тема 1.	Теоретические аспекты стратегических элементов развития различных типов субъектов рынка. Установление связи используемой стратегии развития с целями маркетингового характера.	16
Тема 2.	Ситуационный анализ положения субъекта в рыночном пространстве, цели, задачи, этапы	18
Тема 3.	Источники сбора рыночной информации, методы сбора и обработки статистической информации	18

Тема 4.	Установление характеристик сегментов рынка, показатели эффективности рыночных сегментов. Подходы и методы определения рыночной позиции организации	18
Тема 5.	Выбор показателей для проведения диагностики положения организации на рынке. Анализ внутренних факторов компании, определяющих конкурентные преимущества, определение состояния ассортимента и выявление сильных и слабых сторон организации	18
Тема 6.	Методы и критерии выбора анализа перспективных направлений экономического развития	18
Тема 7.	Применение возможностей технологии идентификации маркетинговой стратегии компаний для установления текущего положения компании в конкурентной среде	18

Таблица 7 (заочная форма обучения)

№ темы дисциплины	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов
Тема 1.	Теоретические аспекты стратегических элементов развития различных типов субъектов рынка. Установление связи используемой стратегии развития с целями маркетингового характера.	18
Тема 2.	Ситуационный анализ положения субъекта в рыночном пространстве, цели, задачи, этапы	18
Тема 3.	Источники сбора рыночной информации, методы сбора и обработки статистической информации	20
Тема 4.	Установление характеристик сегментов рынка, показатели эффективности рыночных сегментов. Подходы и методы определения рыночной позиции организации	20
Тема 5.	Выбор показателей для проведения диагностики положения организации на рынке. Анализ внутренних факторов компании, определяющих конкурентные преимущества, определение состояния ассортимента и выявление сильных и слабых сторон организации	18
Тема 6.	Методы и критерии выбора анализа перспективных направлений экономического развития	18
Тема 7.	Применение возможностей технологии идентификации маркетинговой стратегии компаний для установления текущего положения компании в конкурентной среде	18

4.4. Темы курсового проекта (курсовой работы)

Не предусмотрено учебным планом.

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

5.1. Учебно-методические рекомендации для студентов по изучению дисциплины (модуля)

1. Общие положения

Для успешного изучения дисциплины «Стратегический анализ» студент должен внимательно воспринимать теоретический материал, готовиться к

семинарским занятиям, участвовать в обсуждении проблем в различных формах: в виде ответа на вопросы, выступлений с презентацией доклада, короткого сообщения, дополнений.

2. Лекционные занятия (теоретический курс)

Общие рекомендации по подготовке к лекциям

Студент должен фиксировать основные положения лекции в письменном виде, необходимо отражать в конспекте определение понятий и теоретические аспекты проблемных тем курса.

При преподавании дисциплины используются преимущественно следующие типы лекционных занятий: интерактивная лекция с использованием подхода вопрос-обсуждение и проблемно-ориентированная лекция, в том случае если тема имеет многоаспектное содержание.

Рекомендации по темам

При изучении:

1. Цели и задачи стратегии развития компании взаимосвязь с маркетинговой стратегией (классификация видов стратегий развития, значение дерева целей и поэтапное достижение конечных целей)
2. Алгоритм разработки стратегии развития компании (этапы разработки стратегии и содержание стратегического планирования)
3. Анализ рынка компании (СТЭП-анализ)(установление факторов отражающих внешнюю среду, оценка их влияния и выявление тенденций)
4. Анализ конкурентной среды компании (матрица М. Портера)(классификация участников конкурентной среды, выявление конкурентных преимуществ и угроз, формулировка рекомендаций)
5. Анализ внутренней деятельности компании (матрица БКГ, SWOT)(установление сильных и слабых сторон компании, анализ возможностей ассортимента для достижения целей компании)
6. Ситуационный анализ развития сферы деятельности (матрица Мак-Кинзи)(дополнительный анализ тенденций отрасли или сферы деятельности)
7. Выбор стратегии работы компании на рынке (матрица Ансоффа)(подход выбора классического типа маркетинговой стратегии для разработки конкретной адаптированной маркетинговой стратегии для конкретной компании)

3. Семинарские занятия

Общие рекомендации по подготовке к семинарам

Подготовка к семинарским занятиям требует ознакомления с лекцией, самостоятельного поиска материала в Интернете, дополнительного поиска практики применения рассматриваемого явления.

№ п/п	Разделы (темы) дисциплины	Код формируемой компетенции (или ее части)	Методы обучения
1	Тема 1. Цели и задачи стратегии развития компании взаимосвязь с маркетинговой стратегией	ПК-3, ПК-5	Лекция, семинар, практическое занятие
2	Тема 2. Алгоритм разработки стратегии развития компании (субъекта рынка)	ПК-3, ПК-5	Лекция, семинар, практическое занятие
3	Тема 3. Анализ рыночной среды субъекта рынка (СТЭП-анализ)	ПК-3, ПК-5	Лекция, семинар, практическое занятие, деловая игра

4	Тема 4. Анализ конкурентной среды субъекта рынка (матрица М. Портера)	ПК-3, ПК-5	Лекция, семинар, практическое занятие, деловая игра
5	Тема 5. Анализ внутренней деятельности субъекта рынка (матрица БКГ, SWOT)	ПК-3, ПК-5	Лекция, семинар, практическое занятие
6	Тема 6. Ситуационный анализ развития сферы деятельности (матрица Мак-Кинзи)	ПК-3, ПК-5	Лекция, семинар, практическое занятие
7	Тема 7. Выбор стратегии работы на рынке (матрица Ансоффа)	ПК-3, ПК-5	Лекция, семинар, практическое занятие

Рекомендации по темам

1. Цели и задачи стратегии развития компании взаимосвязь с маркетинговой стратегией
Установление взаимосвязи между стратегией развития компании и выбором маркетинговой стратегии для достижения долгосрочных целей
2. Алгоритм разработки стратегии развития компании
Практические работы по этой теме построены на анализе ситуации организации и поэтапном описании работ процесса формирования стратегии развития компании
3. Анализ рынка компании (СТЭП-анализ)
Методика СТЭП-анализа конкретной организации
4. Анализ конкурентной среды компании (матрица М. Портера)
Описание конкурентной среды по матрице М. портера
5. Анализ внутренней деятельности компании (матрица БКГ, SWOT)
Методика выявления угроз рынка и продуктивности ассортимента
6. Ситуационный анализ развития сферы деятельности (матрица Мак-Кинзи)
Методика построения матрицы, отражающей тенденции развития отрасли
7. Выбор стратегии работы компании на рынке (матрица Ансоффа)
Анализ используемой маркетинговой стратегии и обоснование новой для конкретной организации

2. Методические рекомендации по выполнению различных форм самостоятельной работы

1. Виды самостоятельной работы студентов по дисциплине «**Стратегический анализ**» включают: работу с учебной литературой, материалом лекции, ИПС Консультант Плюс, энциклопедиями, глоссарием. При работе над текстом следует пользоваться экономическим словарем.

2. Общие методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов

Учебную литературу следует подбирать в соответствии с вопросами, рассмотренными в лекции. Оптимальный вариант- литература за 2-3 последних года, в крайнем случае – за последние пять лет, это касается общих теоретических положений. Материалы периодической печати лучше всего просматривать за последний год, максимум – два год- два.

Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение

- Теоретические аспекты стратегических элементов развития различных типов субъектов рынка.

- Установление связи используемой стратегии развития с целями маркетингового характера.
- Ситуационный анализ положения субъекта в рыночном пространстве, цели, задачи, этапы
- Источники сбора рыночной информации, методы сбора и обработки статистической информации
- Установление характеристик сегментов рынка, показатели эффективности рыночных сегментов. Подходы и методы определения рыночной позиции организации
- Выбор показателей для проведения диагностики положения организации на рынке. Анализ внутренних факторов компании, определяющих конкурентные преимущества, определение состояния ассортимента и выявление сильных и слабых сторон организации
- Методы и критерии выбора анализа перспективных направлений экономического развития
- Применение возможностей технологии идентификации маркетинговой стратегии компаний для установления текущего положения компании в конкурентной среде

Контроль самостоятельной работы студентов

Контроль за самостоятельной работой студентов и ее качеством осуществляется на семинарских занятиях, на ликвидациях текущей задолженности, на промежуточной и итоговой аттестации.

Методические рекомендации по выполнению разноуровневых задач

Цель выполнения разноуровневых задач и заданий – оценка уровня усвояемости обучающимися теоретических знаний и наличие сформированности практических навыков по дисциплине «Финансовые рынки и финансово-кредитные институты».

Задания и задачи оформляются в печатном виде и задаются ведущему курс преподавателю.

Для решения заданий **репродуктивного уровня** необходимо применить полученные при изучении дисциплины теоретические знания.

Общий алгоритм для решения задач **реконструктивного уровня**:

1. Прочитать и проанализировать условие задачи. Обучающийся должен понять, о чем идет речь в задаче, какие понятия используются, о каких принципах, законах или явлениях идет речь.

2. Анализ данных. Обучающийся должен подумать, каким способом по ним можно получить требуемый результат. Это может быть использование готовых формул, вывод формул, построение логических цепочек.

3. Применение способа к исходным данным, в частности, проведение вычислений.

4. Анализ ответа с точки зрения его смысла и соответствия условию.

Для решения выполнения заданий **творческого уровня** необходимо:

- внимательно прочитать задание,
- повторить учебный материал, соответствующей тематике задания,
- собрать необходимый теоретический и практический материал,
- проанализировать собранный материал по критериям соответствия и полноты ответа на задание,

- последовательно ответить на поставленные в задании вопросы,
- оформить работу в печатном виде.

При этом ответ должен быть обоснован, четко и ясно изложен, схемы и рисунки выполнены аккуратно.

Фонд заданий к дисциплине по каждой компетенции находится в ЕИОС университета: <http://femida.raj.ru/login/index.php>

Методические рекомендации по подготовке к деловой игре

Деловая игра - это воспроизведение какой либо деятельности, а также их игровое моделирование.

Деловые игры в своей основе имеют поиск оптимальных решений конкретной проблемы или задачи, которые возникают в практической деятельности студентов. Деловые игры в отличие от других традиционных методов обучения позволяют более полно воспроизводить деятельность студентов, выявлять затруднения и причины их появления, разрабатывать и оценивать варианты решения затруднений, принимать решения и определять механизмы их реализации. Это дает возможность рассматривать затруднения не абстрактно, а как конкретную задачу ситуацию.

Для каждой игры разрабатывается документация и необходимые методические материалы.

Проспект деловой игры может содержать: название игры; концепцию игры, цели, ее общее содержание и условия проведения.

В сценарии дается характеристика объекта деловой игры, порядок проведения, состав участников, перечень должностных лиц, деятельность которых моделируется в игре, их роли, исходная информация, справочные материалы и таблицы, необходимые для обработки информации и подготовки соответствующего решения. Характеризуются правила и методические рекомендации игры и подведения итогов.

В приложениях рекомендуется дать словарь употребляемых терминов и понятий для их однозначного понимания участниками:

Объект или процесс, моделируемый в игре, - это ситуация или иная процедура, направленная на проведение анализа и выработку решений.

Игровая обстановка отражает принципиальные решения по формам взаимодействия игроков в процессе игры (с помощью игровых предметов, с использованием документов, устно, через ЭВМ и т.д.);

Регламент - расписание игры, в котором указываются порядок игры, характер времени проведения игры. Практика проведения деловых игр и конкретных ситуаций показывает, что при неправильной организации деловой игры, без четко установленного регламента на ее завершение, не хватает времени. Поэтому преподаватель должен строго следить за временем, с тем, чтобы его хватило для полного разбора рассматриваемой проблемы и для заключения.

План - нормативные предписания о промежуточных и конечном результатах.

Программа - оформленное содержание образа деятельности в виде нормативного текста, где указывается, как человек, обладающий способностями, реализует их в деятельности с учетом поставленных требований.

Проект - совокупность представлений о будущем результате и о процессе его достижения.

Игровая роль — это отражение некоторой реальной роли или совокупности реальных ролей в деловой игре. Совокупность игровых ролей образует формальную структуру игровой организации.

Игрок (который является студентом) - это участник деловой игры, исполняющий определенную игровую роль.

Кроме описания ролей, игроки в игровом эксперименте используют приказы, инструкции, законы и другие материалы, регламентирующие деятельность всего коллектива игроков (студентов) как членов имитируемой организации. Для лучшего использования содержащихся в них сведений игровые и вспомогательные материалы передаются участникам игры по мере необходимости.

Игра разделяется на несколько этапов.

На первом этапе формулируется цель игры и дается необходимая исходная информация, которая может быть представлена игрокам как на игре, так и заранее. Последний вариант является более предпочтительным, так как в этом случае участники не затрачивают времени на ознакомление с информацией и ее осмысливание в период занятия. Руководитель (преподаватель) должен дать участникам деловой игры инструкцию, в которой разъясняются особенности игры, порядок проведения и обсуждения; обратить их внимание на критерии оценки результатов деловой игры, учитывая, что обучаемые в основном работают в малых группах, и игра практически носит состязательный характер.

На практике довольно часто используются такие критерии оценки эффективности работы групп: доклад (содержательная часть, четкость сообщения, регламент, лаконичность); новизна предлагаемых мероприятий; глубина и широта анализа; обоснованность мероприятий; активность членов подгруппы в обосновании и защите предлагаемых мероприятий.

На этом этапе участники игры должны четко представить себе проблему или структуру задач, соотнести проблему с поставленной целью, составить малые группы (команды) и организовать их работу. Руководителю следует особое внимание обратить на формирование команд. Лучше, когда студент самостоятельно выбирает определенную проблему и самостоятельно решает, с какой группой участников игры у него есть желание работать. На этом этапе преподаватель в общих чертах знакомит участников с игрой и передает им материалы игры. Материалы должны быть размножены таким образом, чтобы каждый имел необходимые ему части. Затем каждый участник получает домашнее задание для изучения материалов игры и подготовки к контрольной проверке. Через определенное время проводится второе занятие, на котором преподаватель разбирает со студентами (игроками) неясные и спорные положения и предлагает им письменно ответить на вопросы, касающиеся содержания и порядка проведения деловой игры. После контроля усвоения процедуры игры проводится пробное (пилотажное) ее проигрывание. Убедившись, что участники игры достаточно хорошо усвоили ее процедуру, преподаватель объявляет о начале игры.

Второй этап - это самостоятельная работа участников (студентов) в командах. Приступая к решению проблемы или задачи, участники деловой игры не владеют в достаточной степени знаниями и умениями разрешения подобных проблем. Однако они пытаются с помощью преподавателя вникнуть и глубоко понять проблему, вырабатывают навыки анализа ситуаций и проявляют индивидуальные личностные способности студентов. При коллективном обсуждении в малых группах необходимо, чтобы свою позицию, свою точку зрения имел возможность высказать каждый студент (участник группы). Коллективное обсуждение проблемы выявит разные подходы и решения одной и той же проблемы или задачи. Важно использование принципа консенсуса, т.е. единогласное принятие общих решений, но не путем голосования, а на основе предварительного соглашения и отсутствия возражений по поводу решения. Однако это не означает, что кто-либо из участников и в этом случае не может выйти на коллективное обсуждение в общей группе со своей точкой зрения.

Третий этап - это межгрупповая дискуссия. Каждая команда докладывает свой результат анализа и предложений по решению проблем. Участники других команд выступают в качестве оппонентов, они задают вопросы, выступают с критическими замечаниями или в поддержку представленного проекта. Если игра проводится в несколько циклов, то после последнего цикла анализируются деятельность студентов (участников игры) и оценка каждого ее участника.

При подготовке к участию в «деловой игре» необходимо повторить соответствующий теме игры теоретический материал, в частности понятия: маркетинговая стратегия развития субъекта рынка (организация, территориальное образование, город), конкурентная среда, макроэкономические и микроэкономические

факторы развития рынка, товарное предложение рынка(производственная программа и ассортимент организации, виды услуг органов государственной власти) и регламентом проведения игры.

При подготовке проекта – предложение туристического маршрута, цифровой, иллюстративный материал подготовить в форме презентации устной или с использованием приложения Powerpoint. Презентация должна содержать обоснование эффективности предложения для получения дополнительных доходов бюджета субъекта рынка (город, территория)

Методические рекомендации по выполнению тестовых заданий

Тестовая система предусматривает вопросы/задания, на которые обучающийся должен дать один или несколько вариантов правильного ответа из предложенного списка ответов. При поиске ответа необходимо проявлять внимательность. Прежде всего, следует иметь в виду, что в предлагаемом задании всегда будут правильные и неправильные ответы. Всех правильных или всех неправильных ответов (если это специально не оговорено в формулировке вопроса) быть не может. Нередко в вопросе уже содержится смысловая подсказка, что правильным является только один ответ, поэтому при его нахождении продолжать дальнейшие поиски уже не требуется.

На отдельные тестовые задания не существует однозначных ответов, поскольку хорошее знание и понимание содержащегося в них материала позволяет найти такие ответы самостоятельно. Именно на это слушателям и следует ориентироваться, поскольку полностью запомнить всю получаемую информацию и в точности ее воспроизвести при ответе невозможно. Кроме того, вопросы в тестах могут быть обобщенными, не затрагивать каких-то деталей.

Фонд заданий к дисциплине по каждой компетенции находится в ЕИОС университета: <http://femida.raj.ru/login/index.php>

3. Методические рекомендации для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами по освоению дисциплины (модуля)

Под специальными условиями для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья понимаются условия обучения таких обучающихся, включающие в себя использование специальных образовательных программ и методов обучения и воспитания, специальных учебников, учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, обеспечение доступа в здания организаций и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение образовательных программ обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы деятельности: самостоятельная работа по освоению и закреплению материала; индивидуальная учебная работа в контактной форме предполагающая взаимодействие с преподавателем (в частности, консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся.

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья возможно

- использование специальных технических и иных средств индивидуального пользования, рекомендованных врачом-специалистом;
- присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь.

На лекционном занятии рекомендуется использовать звукозаписывающие устройства и компьютеры, как способ конспектирования.

Для освоения дисциплины (в т.ч. подготовки к занятиям, при самостоятельной работе) лицами с ограниченными возможностями здоровья предоставляется возможность использования учебной литературы в виде электронного документа в электронно-библиотечной системе Book.ru имеющей специальную версию для слабовидящих; обеспечивается доступ к учебно-методическим материалам посредством СЭО «Фемида»; доступ к информационным и библиографическим ресурсам посредством сети «Интернет».

5.2. Перечень нормативных правовых актов, актов высших судебных органов, материалов судебной практики

Не предусмотрены

Информационные и электронные ресурсы Университета: (перечень ежегодно обновляется)

№ п./п.	Наименование	Адрес в сети Интернет
1	ZNANIUM.COM	http://znanium.com Основная коллекция Коллекция издательства Статут Znanium.com. Discovery для аспирантов
2	ЭБС ЮРАЙТ	www.biblio-online.ru коллекция РГУП
3	ЭБС «BOOK.ru»	www.book.ru коллекция издательства Проспект Юридическая литература ; коллекции издательства Кнорус Право, Экономика и Менеджмент
4	EastViewInformationServices	www.ebiblioteka.ru Универсальная база данных периодики (электронные журналы)
5	НЦР РУКОНТ	http://rucont.ru/ Раздел Ваша коллекция - РГУП- периодика (электронные журналы)
	Интернет ресурсы	
6	Информационно-образовательный портал РГУП	www.op.raj.ru электронные версии учебных, научных и научно- практических изданий РГУП
7	Система электронного обучения «Фемида»	www.femida.raj.ru Учебно-методические комплексы, Рабочие программы по направлению подготовки
8	Правовые системы	Гарант, Консультант, Кодекс

9	Официальный сайт Университета	www.rgup.ru
---	----------------------------------	-------------

б) программное обеспечение

1. Системные программные средства: MicrosoftWindows
2. Прикладные программные средства: MicrosoftOffice

в) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

информационно-справочные системы:

1. Система электронного обучения «Фемида» – Режим доступа: <http://www.femida.raj.ru>
2. справочно-правовая система Консультант– Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. справочно-правовая система Гарант – Режим доступа: <http://www.garant.ru>
4. справочно-правовая система Кодекс – Режим доступа: <http://www.kodeks.ru>
5. Правовой консультант юриста, финансиста, бухгалтера, налогового, директора – Режим доступа: <http://pravcons.ru>
6. Система «Финансовый директор»- <http://www.1fd.ru>
перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (в т.ч. профессиональные базы данных), необходимых для проведения научных исследований
1. <http://www.kremlin.ru/mainpage.shtml> - Администрация Президента РФ
2. WWW.GOVERNMENT.RU - официальный сайт Правительства Российской Федерации.
3. <http://www.economy.gov.ru> – Официальный сайт министерства экономического развития
4. www.nalog.ru - официальный сайт Федеральной налоговой службы.
5. openbudget.karelia.ru - Открытый бюджет. Регионы России.
6. www.gks.ru – Росстат.
7. www.hse.ru/rlms - Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (RLMS)
8. www.wto.org - Всемирная торговая организация.
9. www.rbc.ru – Росбизнесконсалтинг
10. www.mimfin.gov.ru - Министерство Финансов РФ.
11. www.skrin.ru - СКРИН (система комплексного раскрытия информации о предприятиях).
12. www.interfax.ru - Интерфакс
13. www.ilo.org - Международная организации труда.
14. <http://elibrary.ru> - Научная электронная библиотека e-library.ru
15. www.ebscohost.com/academic/econlit - База данных EconLit.
16. <http://www.fas.gov.ru>- Федеральная антимонопольная служба
17. <http://www.tendery.ru> - Информационный портал объединений участников закупочной деятельности
18. <http://www.sberbank-ast.ru> - Электронная торговая площадка
19. <http://www.etp-micex.ru> - Электронная торговая площадка
20. <http://www.rts-tender.ru> - Электронная торговая площадка
21. www.gossluzhba.gov.ru - Федеральный портал управленческих кадров
22. <http://www.duma.gov.ru/> - Государственная Дума Федерального Собрания РФ
23. http://www.parliament.ru/wps/wcm/connect/parliament/ru/monitoring_centre/.html- Центр мониторинга права при Совете Федерации
24. <http://www.csr.ru/> - Центр стратегических разработок
25. <http://www.ach.gov.ru/> - Счетная палата РФ
26. <http://www.ach-fci.ru/> - Счетные палаты России
27. <http://www.economy.gov.ru/ria/> - Департамент ОРВ Минэкономразвития РФ

6. Материально-техническое обеспечение

В целях освоения учебной программы дисциплины необходимы следующие материально-технические и программные средства:

1. Аудиторный фонд РГУП.
2. Библиотека РГУП.
3. Комнаты для проведения консультаций и внеаудиторной работы.
4. ЭВМ и программное обеспечение, включая доступ к Интернету.
5. Интернет-сайт РГУП, а также кафедры правового обеспечения экономической деятельности.

Для материально-технического обеспечения дисциплины используются специальные помещения. Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим программам дисциплин. Демонстрационное оборудование представлено в виде мультимедийных средств. Учебно-наглядные пособия представлены в виде экранно-звуковых средств, печатных пособий, слайд-презентаций, видеофильмов, макетов и т.д., которые применяются по необходимости в соответствии с темами (разделами) дисциплины.

Для самостоятельной работы обучающихся помещения оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Предусмотрены помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Перечень специальных помещений ежегодно обновляется и отражается в справке о материально-техническом обеспечении основной образовательной программы.

Состав необходимого комплекта лицензионного программного обеспечения ежегодно обновляется, утверждается и отражается в справке о материально-техническом обеспечении основной образовательной программы.

№ п/п	Наименование дисциплины (модуля), практик в соответствии с учебным планом	Наименование помещений*	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения.
1.	Стратегический анализ	Аудитория № 314 - учебная аудитория для лекционных занятий, семинарских (практических) занятий, групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации (либо аналог)	Учебная доска, стол преподавателя, учебные столы, стулья, 1 проектор, 1 экран, 1 компьютер	Microsoft Права на программы для ЭВМ Windows 10 (предустановленное ПО) Microsoft Права на программы для ЭВМ OfficeStandard 2013 RussianOLPNLAcademicEdition СПС Консультант плюс СПС Гарант
		Аудитория № 307 - учебная аудитория для лекционных занятий, семинарских (практических) занятий, групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации (либо аналог)	Учебная доска, стол преподавателя, учебные столы, стулья, проектор, 1 компьютер	Microsoft Права на программы для ЭВМ Windows 10 (предустановленное ПО) Microsoft Права на программы для ЭВМ OfficeStandard 2013 RussianOLPNLAcademicEdition СПС Консультант плюс СПС Гарант
		Аудитория № 317- учебная аудитория для лекционных занятий, семинарских (практических) занятий, групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации (либо аналог)	Учебная доска, стол преподавателя, учебные столы, стулья	

Карта обеспеченности литературой

Кафедра экономики

Направление подготовки 38.04.04 «Государственное и муниципальное управление»

Дисциплина: «Стратегический анализ»

Форма обучения очная и заочная курс 2

Наименование, Автор или редактор, Издательство, Год издания, кол-во страниц	Вид издания	
	ЭБС (указать ссылку)	Кол-во печатных изд. в библиотеке вуза
1	2	3
Основная литература		
Современный стратегический анализ : учебник и практикум для вузов / Н. А. Казакова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 469 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11138-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 2 — URL: https://urait.ru/bcode/511185/p.2 (дата обращения: 18.04.2024).	https://urait.ru/bcode/511185	
Современный стратегический анализ : учебник и практикум для вузов / Н. С. Отварухина, В. Р. Веснин. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 463 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14975-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 2 — URL: https://urait.ru/bcode/511127/p.2 (дата обращения: 18.04.2024).	https://urait.ru/bcode/511127	
Дополнительная литература		
Комплексный стратегический анализ устойчивого развития экономических субъектов : учебник / О.В. Ефимова, М.М. Басова, И.Г. Ушанов [и др.] ; под ред. Е.В. Никифоровой. — Москва : КноРус, 2022. — 160 с. — ISBN 978-5-406-09473-0. — URL: https://book.ru/book/944554 (дата обращения: 18.04.2024). — Текст : электронный.	https://book.ru/book/944554	

<p>Титов, С.А., Современный стратегический анализ : учебное пособие / С.А. Титов, С.А. Шубин. — Москва : КноРус, 2022. — 284 с. — ISBN 978-5-406-09456-3. — URL:https://book.ru/book/943120 (дата обращения: 18.04.2024). — Текст : электронный.</p>	<p>https://book.ru/book/943120</p>	
<p>Басовский, Л. Е. Современный стратегический анализ : учебник / Л.Е. Басовский. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 256 с. — (Высшее образование: Магистратура). - ISBN 978-5-16-005655-5. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1257970 (дата обращения: 18.04.2024). – Режим доступа: по подписке.</p>	<p>https://znanium.com/catalog/product/1257970</p>	

Зав. библиотекой _____

Ио Зав. кафедрой _____

8. Фонд оценочных средств

8.1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине (модулю)

Стратегический анализ

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Тема 1. Цели и задачи стратегии развития компании взаимосвязь с маркетинговой стратегией	ПК-3, ПК-5	Интерактивный опрос Вопросы к экзамену, комплект разноуровневых задач
2	Тема 2. Алгоритм разработки стратегии развития компании (субъекта рынка)	ПК-3, ПК-5	Интерактивный опрос Вопросы к экзамену, комплект разноуровневых задач
3	Тема 3. Анализ рыночной среды субъекта рынка (СТЭП-анализ)	ПК-3, ПК-5,	Интерактивный опрос Вопросы к экзамену, комплект разноуровневых задач, элемент деловой игры
4	Тема 4. Анализ конкурентной среды субъекта рынка (матрица М. Портера)	ПК-3, ПК-5	Интерактивный опрос Контрольная работа, комплект разноуровневых задач, элемент деловой игры
5	Тема 5. Анализ внутренней деятельности субъекта рынка (матрица БКГ, SWOT)	ПК-3, ПК-5	Интерактивный опрос Вопросы к экзамену комплект разноуровневых задач
6	Тема 6. Ситуационный анализ развития сферы деятельности (матрица Мак-Кинзи)	ПК-3, ПК-5	Интерактивный опрос Вопросы к экзамену комплект разноуровневых задач
7	Тема 7. Выбор стратегии работы на рынке (матрица Ансоффа)	ПК-3, ПК-5	Интерактивный опрос Вопросы к экзамену комплект разноуровневых задач

Вопросы для семинаров, практических занятий
по дисциплине Стратегический анализ

Тема (раздел) 1 семинара:Цели и задачи стратегии развития компании взаимосвязь с маркетинговой стратегией

№ п/п	Вопросы	Код компетенции (части) компетенции
1.	Стратегия развития организации, сущность, этапы разработки	ПК-3, ПК-5
2.	Классификация видов стратегий организации, признаки, факторы, определяющие особенности	ПК-3, ПК-5
3.	Влияние вида стратегии развития организации на выбор вида маркетинговой стратегии	ПК-3, ПК-5

Тема (раздел) 2 практического занятия-дискуссии:Алгоритм разработки стратегии развития компании (субъектов рынка)

№ п/п	Вопросы к обсуждению	Код компетенции (части) компетенции
1.	Алгоритмизация как метод решения задачи или мозговая атака	ПК-3, ПК-5
2.	Предложение вариантовпоследовательности этапов разработки стратегии	ПК-3, ПК-5
3.	Обоснование предложенного варианта алгоритма разработки	ПК-3, ПК-5
4.	Обоснование оптимальности решения формирования стратегии	ПК-3, ПК-5

Тема (раздел)3 практического занятия:Анализ рынка (СТЭП-анализ), элемент деловой игры

№ п/п	Вопросы	Код компетенции (части) компетенции
1.	Формулирование социальных факторов рынка	ПК-3, ПК-5
2.	Формулирование экономическихфакторов рынка	ПК-3, ПК-5
3.	Формулирование технико-технологических факторов рынка	ПК-3, ПК-5
4.	Формулирование политических факторов рынка	ПК-3, ПК-5

Тема (раздел) 4 практического занятия:Анализ конкурентной среды субъектов рынка (матрица М. Портера)

элемент деловой игры

№ п/п	Вопросы	Код компетенции (части) компетенции
1.	Сбор информации по группам конкурентов: отраслевые, новые, из других отраслей	ПК-3, ПК-5
2.	Сбор информации о поставщиках и	ПК-3, ПК-5

	покупателях	
3.	Экспертная оценка конкурентной силы каждой группы субъектов рынка, по бальной шкале	ПК-3, ПК-5
4.	Расчет интегрального показателя силы конкурентной среды для исследуемого субъекта	ПК-3, ПК-5

Тема (раздел) практического занятия: Анализ внутренней деятельности субъектов рынка (матрица БКГ, SWOT)

№ п/п	Вопросы	Код компетенции (части) компетенции
1.	Обработка статистики и построение матрицы БКГ(виды услуг работ, частотность из оказания)	ПК-3, ПК-5
2.	Формирование позиций оценки внешней и внутренней среды организации для SWOT	ПК-3, ПК-5
3.	Заключение по сбалансированности ассортимента(услуг, работ) по результатам матрицы БКГ	ПК-3, ПК-5
4.	Формулировка проблем по результатам SWOT и предложений по их решению	ПК-3, ПК-5

Тема (раздел) 6 практического занятия: Ситуационный анализ развития сферы деятельности (матрица Мак-Кинзи)

№ п/п	Вопросы	Код компетенции (части) компетенции
1.	Определение критериев оценки области деятельности или сегмента рынка	ПК-3, ПК-5
2.	Формулировка конкурентных преимуществ организации, учреждения для конкретной территории	ПК-3, ПК-5
3.	Экспертная оценка привлекательности области деятельности и значимости конкурентных преимуществ организации или учреждения по выбранной бальной шкале	ПК-3, ПК-5
4.	Установление стратегии развития организации или учреждения	ПК-3, ПК-5

Тема (раздел) 7 практического занятия: Выбор стратегии работы на рынке (матрица Ансоффа)

№ п/п	Вопросы	Код компетенции (части) компетенции
1.	Оценка используемой стратегии развития	ПК-3, ПК-5
2.	Определение кадровых и финансовых возможностей организации, учреждения	ПК-3, ПК-5
3.	Выбор потенциального вида стратегии	ПК-3, ПК-5
4.	Оценка экономического риска применения	ПК-3, ПК-5

	выбранной стратегии	
--	---------------------	--

2. Критерии оценивания:

Критерии	Баллы
Задание не выполнено(компетенции не освоены)	0
Обучающийся выполнил только часть задания (освоена меньшая часть компетенций)	3
Обучающийся выполнил задание с некоторыми замечаниями по оформлению работы, или позже установленных сроков(80% компетенций освоены)	4
Обучающийся выполнил задание полностью и в установленные сроки (освоены все компетенции)	5

**Комплект разноуровневых задач/заданий
по дисциплине «Стратегический анализ»**

- 1. Перечень компетенций (части компетенции), проверяемых оценочным средством ПК-3, ПК-5**

Задания репродуктивного уровня

В части «ЗНАТЬ» ПК-5, ПК-3

1. Укажите методику анализа внешней рыночной среды организации
Матрица БКГ
Матрица М. Портера
СТЭП-анализ
Корреляционный анализ
2. Укажите методику анализа конкурентной рыночной среды организации
SWOT-анализ
Матрица М. Портера
Ресурсный анализ рынка
Матрица Мак-Кинзи
3. Укажите методику анализа внутренней среды организации
Матрица БКГ
Системный анализ
SWOT-анализ
Матрица Мак-Кинзи
4. Укажите метод сбора внешней информации организации
Анализ
Синтез
Сравнение
Группировка
5. Кто является автором сбалансированной системы показателей
Нортон
Ансофф
Портер
Котлер
6. Какие группы показателей входят в ССП перечислите
Показатели производственных процессов
Показатели динамики рынка
Показатели обучения и развития
Показатели динамики цены
7. Какие типы стратегических карт развития перечислите
Карты СКР типа дерево целей
Карты СКР типа задача- цель
Карты СКР типа граф
Карты СКР типа путеводитель

Задачи реконструктивного уровня

В части «УМЕТЬ»

Задание № 2 Построение матрицы БКГ

Перечень компетенций (части компетенции), проверяемых оценочным средством (наименование, код): ПК-5, ПК-3

Наименование товара	Объем продаж,	Объем продаж	Темп роста	Емкость рынка,	Относительная	Доля рынка, в %
---------------------	---------------	--------------	------------	----------------	---------------	-----------------

	тыс.ед.	ведущего конкурента ,тыс.ед.	рынка, в %	тыс.ед.	доля рынка	
<u>Парфюмерная вода для женщин DonnaFelice(1)</u>	3125	1045	119,2	9300	2,8	31,1
Трехцветные тени для век(4)	1155	1030	122,2	2200	1,1	54,7
Супер объёмная тушь для ресниц (3)	1998	795	110,8	6100	2,6	37,5
Помада «3 в 1! Блеск!»(2)	2195	2070	110,7	7650	0,7	29,2
<u>Омолаживающая крем-маска для рук faberlic(6)</u>	1010	650	109,6	2100	1,4	47,6
Лак для ногтей «Сила»(7)	1000	500	110,7	4200	0,5	24,1
Пудра-шарики «Faberlic»(5)	1130	1105	109,2	4900	0,2	23,2

Данные для построения матрицы

Задание творческого уровня

В части «ВЛАДЕТЬ»

Перечень компетенций (части компетенции), проверяемых оценочным средством (наименование, код) :ПК-3, ПК-5

Задание № 1 Проведение СТЭП анализа и SWOT – анализа

Пример описания характеристики деятельности организации

«Стрелец» хранит королеву

Системы охранно-пожарной сигнализации. Разработаны компанией «Аргус-Спектр» из Санкт-Петербурга. Генеральный директор Сергей Левчук

Согласно статистике, каждая минута задержки начала ликвидации пожара стоит двух человеческих жизней| и в среднем около 30 тыс. рублей материальных потерь. Петербургский «Аргус-Спектр» как раз и занимается разработкой приборов, которые должны своевременно обнаружить зарождение чрезвычайной ситуации и передать сигнал спасателям. Во всех регионах страны социальные учреждения (школы, больницы, дома престарелых) подключены к системе автоматического вызова пожарных «Стрелец-мониторинг», разработанной в компании: автоматика самостоятельно вызывает пожарных при первых признаках возгорания, не

дожидаясь, пока пожар заметят люди. Благодаря использованию защищенного радиоканала сообщение о возгорании передается в считанные секунды. Пульт в пожарной части в режиме реального времени показывает направление распространения пламени, тем самым помогая спасателям выбрать наилучший способ эвакуации. Статистика МЧС показывает, что за первые три года работы «Стрельца» количество пожаров на оборудованных объектах удалось сократить в семь раз, а число жертв от пожаров — в 14.

«Аргус-Спектр» успешно поставляет противопожарную линейку оборудования системы «Стрелец» и за границу-Экспорт компании достиг 1 млрд. рублей, или 40% выручки.

Широкое признание в Европе компания снискала после того, как первой среди аналогичных мировых разработчиков сертифицировала свою беспроводную противопожарную систему в

соответствии с требованиями очень жесткого европейского стандарта EN 54, пускающего на рынок объективное оборудование только с очень низким показателем ложных срабатываний.

В компании считают, что, для того чтобы ее продукты были конкурентоспособными у себя на родине, они должны уметь конкурировать и на глобальном рынке, говорит ее генеральный директор Сергей Левчук. Выгоды от экспорта вполне очевидны: это расширение рынка, рост выручки, а значит, и средств, которые можно вложить в новые НИОКР.

На то, чтобы проникнуть на зарегулированный и тяжелый для «чужаков» европейский рынок, ушли долгие десять лет. Первая вылазка оказалась неудачной, но, начав со стратегически ошибочного решения выстроить прежде всего зарубежную торговлю, в компании быстро поняли, что нужно создавать там собственный центр разработок. «Организация просто отдела продаж была просчетом, потому что в таких наукоемких инновационных сегментах, как наш, очень важно чувствовать рынок через разработчиков, знающих его привычки и тонкости. Такие специалисты трансформируют особенности локального рыночного спроса в конкретные технические задания, которые нельзя разработать, сидя в России. Когда мы это поняли, было принято решение о локализации центра разработки в Европе — так появился "Аргус-Секьюрити" в итальянском Триесте, сейчас там работает сто человек», — рассказывает Сергей Левчук. Теперь российские разработчики поставляют в Триест интеллектуальную начинку: инновационные технические разработки, ключевую логику работы оборудования, а итальянские подбирают к ней «упаковку» по вкусу местных клиентов. Продажи быстро пошли вверх.

Самые большие инсталляции системы — в Великобритании: уже сейчас аргусовские беспроводные системы охраняют замок королевы Елизаветы в Шотландии, университеты Оксфорда и Кембриджа, Лондонскую библиотеку, эсминцы ВМФ — только в этой стране под их защитой более 70 объектов.

Как говорит **Глен Джонс**, управляющий директор SterlingSafetySystems — компании, установившей в Великобритании многие системы «Аргус-Спектра» (в частности, в рамках крупнейшего здесь проекта на базе беспроводной системы пожарной сигнализации и оповещения в 21-этажном офисе Королевской налоговой и таможенной службы Великобритании, расположенном в Кардиффе), выбор в пользу радиоканального «Стрельца» делается благодаря гибкости его настроек, возможности интеграции с уже функционирующим на объекте проводным оборудованием, экономической эффективности, а также (что стало решающим фактором!) его полному соответствию действующим европейским и британским стандартам пожарной безопасности.

С **Гленом Джонсом** солидарен член совета директоров австрийской LaborStrauss **Стефан Фридл**: оснащение зданий беспроводной пожарной сигнализацией осуществляется быстро и без особых сложностей, в первую очередь это актуально для зданий с непрерывной эксплуатацией помещений — монтаж беспроводных приборов осуществляется за считанные минуты. Поэтому, считает Фридл, «Стрелец» находит применение не только в исторических и культурных сооружениях, церквях и музеях, к сохранности которых в Старом Свете особо трепетное отношение, но и на современных объектах с непрерывным режимом работы, таких как библиотеки, отели, детские сады или школы. «Позже, — рассказывает Сергей Левчук, — господа конкуренты из Nopeuwe а потом и другие, проанализировав характеристики нашей беспроводной системы "Стрелец", быстро приняли решение закупать ее у нас и перепродавать уже под своим лейблом, отказавшись от проведения собственных аналогичных разработок. Вдумайтесь: люди рискнули и не прогадали, решившие на сотрудничество с русской электронной фирмой. Такие же договоренности есть с компаниями из Великобритании Австрии, Турции, Австралии и Японии. Поставка русской электроники в Японию — еще недавно это звучало как оксюморон». Теперь в «Аргус-Спектре» думают о локализации производства в Южной Америке. В компании считают такой вариант более предпочтительной формой экспансии, нежели товарные экспорт, поскольку в этом случае можно экономить на импортном тарифе и транспортных расходах, к тому же так лучше чувствуются особенности местного рынка. Разработка новой продукции естественно, останется в России.

Задание № 3 Построение матрицы М. Портера

Перечень компетенций (части компетенции), проверяемых оценочным средством (наименование, код): ПК-3, ПК-5

Построить матрицу М. Портера для конкретной организации – выбор описания организации ситуации 1-21 по номеру ФИО студента в списке группы. Пример описания характеристики деятельности организации см. пункт 1. Данного документа

Методика выполнения задания:

- выбор информации из описания и дополнительный поиск информации по открытым ресурсам о конкурентах организации;
- установление поставщиков организации;
- классификация покупателей организации;
- краткая характеристика позиции каждой организации на рынке;
- оценка влияния каждой организации на конкурентную среду;
- формулировка заключения о силе конкурентной борьбы участников рынка и рекомендаций по дальнейшей деятельности для изучаемой организации в установленных условиях конкурентной среды.

Формальные характеристики работы - текстовая записка, включающая все собранные информационные данные в свободной форме или в табличной. Оценка силы конкуренции может быть проведена в двух формах: качественная и количественная в бальной шкале.

Задание № 4 Ситуационный анализ развития сферы деятельности (матрица Мак-Кинзи) ПК-5, ПК-3

Для выполнения задания используются описание конкретной ситуации №1-21, пример приведен в пункте. 1.

Выполнение данной работы необходимо построить на дополнительной информации по характеристике отрасли. Построение матрицы Мак-Кинзи включает этап выбора критериев оценки развития отрасли.

Задание № 5 Выбор стратегии работы компании на рынке (матрица Ансоффа) ПК-5, ПК-3,

Для выполнения задания используются описание конкретной ситуации №1-21. пример приведен в пункте. 1

Выполнение работы по построению матрицы Ансоффа строится на выборе информации из описания ситуации по характеристикам организации: ассортимент, рынки сбыта. Первый этап работы предполагает идентификацию существующей маркетинговой стратегии организации, второй выработку рекомендации о переходе к новой стратегии в соответствии с методикой матрицы и обоснование рекомендации.

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРАВОСУДИЯ»**

Кафедра «Экономика»

**Оценочное средство «Деловая игра»
по дисциплине «Стратегический анализ»**

Тема 3. Анализ рынка компании (СТЭП-анализ)

Тема 4. Анализ конкурентной среды компании, организации (матрица М. Портера)

«Разработка проекта «Новый туристический маршрут города»

Цель игры – выработать навыки использования технологий стратегического анализа субъекта рынка с целью выявления возможных конкурентных преимуществ, для формирования дополнительного источника финансовых поступлений в бюджет города

1 этап: формирование групп участников игры:

группа заказчика, администрация города;

группа экспертов по оценке проекта;

группа компания участник конкурса №1

группа компания участник конкурса №2

группа компания участник конкурса №3

2 этап

Формулировка условий конкурса

Подготовка предложений

Разработка критериев оценки

3 этап

Представление проектов

Оценка проектов экспертами

Выбор проекта

Критерии оценивания применяются в целом по оценочному средству при каждом его применении; в баллах оценивается сформированность компетенций, проверяемых оценочным средством.

Результаты обучения	Баллы
Разноуровневые задания	0-6 баллов
Продвинутый уровень. Теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, все предусмотренные программой обучения задания выполнены. Знания сформированы полностью.	6
Базовый уровень. Теоретическое содержание курса освоено полностью, некоторые навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, так как некоторые виды заданий выполнены с ошибками. Сформированные знания имеют незначительные пробелы.	4-5
Пороговый уровень. Теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, большинство предусмотренных программой учебных заданий выполнены, некоторые из них содержат ошибки. Знания сформированы не полностью.	2-3
Теоретическое содержание курса не освоено, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому	0

повышению качества выполнения учебных заданий. Знания отсутствуют либо имеют фрагментарный характер.	
--	--

Критерии оценки знаний, умений, навыков и заявленных компетенций

Таблица 8 Критерии оценивания качества работы студента в семестре

Требования к результатам освоения дисциплины*	Оценка очная форма обучения	Оценка очно- заочная ф. о.; заочная ф.о.,
Знание теории компетенции полностью сформированы, выполнение всех практических работ, 90% посещение лекций	<i>Отлично</i> (активность до 26 баллов) (посещение до 14)	<i>Отлично</i> (активность до 20 баллов) (посещение до 10)
Знание теории на 90%, сформированы большая часть компетенций, выполнение практических работ 80%, посещение лекций 80%	<i>Хорошо</i> (активность до 20 баллов) (посещение 11)	<i>Хорошо</i> (активность до 16 баллов) (посещение 7)
Знание теории 50%, сформирована меньшая часть компетенций, пропуски лекций и невыполненные практические работы менее 50%	<i>Удовлетворительно</i> (активность от до 15 баллов) (посещение 6)	<i>Удовлетворительно</i> (активность от до 11 баллов) (посещение 5)
Знание теории менее 50%, практически не сформированы большая часть компетенций, пропуски лекций и невыполненные практические работы более 50%	<i>Неудовлетворительно</i> (активность до 10 баллов) (посещение 4)	<i>Неудовлетворительно</i> (активность до 6 баллов) (посещение 2)
Знание теоретических вопросов и выполненные практические работы более 60%, сформированы компетенции все, с некоторыми недочетами	<i>Зачтено</i> (активность более 10 до 26 баллов) (посещение более 6 до 14)	<i>Зачтено</i> (активность более 10 до 20 баллов) (посещение более 5 до 10)
Знание теоретических вопросов и выполненные практические работы менее 50%, сформированы частично	<i>Не зачтено</i> (активность до 8 баллов) (посещение 0-4)	<i>Не зачтено</i> (активность до 8 баллов) (посещение 0-3)

* с учетом оценки сформированности компетенций

Комплект заданий для контрольной работы

Контрольная работа

Форма представления – текстовая записка, объем 10-12 страниц, структура записки: краткое введение определяющее задачи и методы выполнения работы.

Основная часть – описание населенного пункта. Географическое положение города. Демографический состав населения. Промышленность. Транспортная структура. История города. Архитектурные особенности. Телекоммуникации и СМИ. Анализ конкурентной среды города. Интегрированный показатель конкурентоспособности города.

Предложение для формирования туристического маршрута.

Заключение.

Иллюстративный материал в форме презентации для представления и защиты работы в форме проекта. Работа размещается на образовательном портале «Фемида».

Список городов для выбора магистрантами формируется преподавателем для каждого курса магистрантов.

Цель контрольной работы выработать навык проведения аналитической работы по диагностике состояния конкурентной среды организации.

Для проведения анализа предложены две методики:

- построение «матрицы 5 факторов конкуренции М. Портера»
- SWOT-анализ
- Матрица Мак-Кинзи
- Расчет интегрированного показателя конкурентоспособности субъекта

Разработка предложения по выявлению уникального конкурентного предложения для разработки туристического маршрута

Критерии оценивания применяются в целом по оценочному средству при каждом его применении; в баллах оценивается сформированность компетенций, проверяемых оценочным средством.

Результаты обучения	Баллы
Контрольная работа	
Один семестр	
• - не зачтено;	менее 4 баллов
• -зачтено.	от 4 до 10 баллов
Два семестра	
• - не зачтено;	менее 2 баллов
• -зачтено	от 2 до 5 баллов

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ
по дисциплине «Стратегический анализ»

Направление подготовки: 38.04.04 Государственное и муниципальное управление

Квалификация (степень): магистр

Форма обучения: очная, заочная

Содержание банка тестовых заданий

F1: Дисциплина: **Стратегический анализ**

F2: Кафедра экономики ФГБОУ ВО «Российский государственный университет правосудия».

V1: Стратегический анализ

01. ПК-5, владением современными методами диагностики, анализа и решения социально-экономических проблем, а также методами принятия решений и их реализации на практике

I:

S: Цели формирования внутренней экономической информации организации

-: оценка результатов

+: обеспечение принятия решений на основе фактов

-: отчетность перед вышестоящими органами управления

-: продвижение услуг на рынки сбыта

I:

S: Классический вид стратегии развития организации:

-: развитие рынка

+: генерическая (родовая) стратегия

-: стратегия конкуренции

-: диверсификация

I:

S: Ключевые факторы успеха служат для:

+ оценки стратегии развития организации

-: оценки производительности труда

-: оценки рентабельности деятельности

-: оценки эффективности организации

I:

S: Методика «матрица И. Ансоффа» позволяет определить:

+ оптимальный вариант маркетинговой стратегии

-: затраты на маркетинг

-: виды востребованных услуг

-: формы коммуникаций с населением

I:

S: Укажите методику анализа внешней рыночной среды организации

-: матрица БКГ

-: матрица М. Портера

+: СТЭП-анализ

-: корреляционный анализ

**Вопросы для подготовки теоретического материала к экзамену по дисциплине
Стратегический анализ
ПК-3, ПК-5**

1. Цели и значение стратегического анализа развития организации
2. Стратегический анализ как инструмент принятия управленческих решений на основе фактов
3. Базовые методики стратегического анализа деятельности организации
4. Классические виды стратегии развития организации
5. Преимущества стратегии основанной на компетенции персонала
6. Преимущества стратегии ресурсного развития организации
7. Преимущества гибридной стратегии, базирующейся на многофакторной модели развития
8. Преимущества генерической стратегии развития базирующейся на специфике вида деятельности
9. Отражение концепции стратегии развития организации в миссии и видении
10. Факторы, определяющие формирование стратегии развития организации
11. Методические аспекты выявления конкурентных преимуществ организации
12. Роль компетенций персонала организации в формировании конкурентных преимуществ
13. Ситуационный анализ и его значение для сбора внешней информации
14. Методика Бостон консалтинг групп (БКГ) история разработки и эволюция областей применения
15. Возможности методики матрицы БКГ для анализа продуктивности и сбалансированности ассортимента организации
16. Функциональная взаимосвязь методики матрицы БКГ и теории жизненного цикла товара
17. Теория жизненного цикла товара и ее значение для поиска нового направления стратегии
18. Значение теории жизненного цикла товара для формирования ассортимента организации
19. Анализ ассортимента по этапам теории жизненного цикла товара для целей разработки перспективного планирования развития организации
20. Взаимодействие стратегии развития организации и маркетинговой стратегии
21. Методика «матрица И. Ансоффа»
22. Значение «матрица И. Ансоффа» для разработки стратегии организации в рыночном пространстве.
23. Возможности применения методики матрицы И. Ансоффа в маркетинговой стратегической деятельности организации.
24. Факторы, определяющие маркетинговую стратегию, виды маркетинговых стратегий.
25. Технология выбора маркетинговой стратегии организации
26. Сравнительная характеристика базовых видов стратегий по матрице И. Ансоффа по признакам риски и затраты
27. Источники и принципы формирования информационного обеспечения организации.
28. Значение внутренней маркетинговой информации организации.
29. Методы обработки статистической информации
30. Определение ключевых факторов успеха для оценки стратегии развития организации
31. Методы прогнозирования динамики показателей развития организации
32. Подготовка отчета по результатам стратегического анализа для принятия управленческого решения
33. Конкурентная среда организации и ее влияние на стратегию развития организации
34. Значение и возможности Матрицы Портера для анализа конкурентной среды.
35. Преимущества и недостатки стратегии «преимущества по издержкам»
36. Стратегия дифференциация деятельности и ее возможности
37. Концепция конкурентной среды «голубой океан»
38. Технология анализа конкурентной среды – ресурсный анализ рынка.
39. Методика подготовки SWOT- анализа и его значение для выработки стратегии

- организации.
40. Количественная оценка результатов SWOT-анализа, построение матрицы проблем и мероприятий по их решению
 41. СТЭП-анализ и его значение для выявления характеристик макросреды рынка
 42. Методика бальной экспертной оценки результатов СТЭП-анализа для выявления силы влияния факторов макросреды на развитие организации
 43. Матрица Мак-Кинзи методика проведения анализа
 44. Возможности матрицы Мак-Кинзи для выбора направления стратегии развития организации
 45. Алгоритм разработки стратегии организации
 46. Концепция системы сбалансированных показателей как отражение результатов деятельности
 47. Стратегические карты развития как инструмент контроля
 48. Виды стратегических карт развития: карты взаимодействие элементов дерева целей
 49. Стратегические карты развития «приборная панель»
 50. Визуализация стратегии развития организации в составе показателей стратегических карт развития
 51. Значение верификации и структуризации информации различного типа, и собранной из различных видов источников информации для снятия риска искажения результатов исследований.
 52. Применение методик стратегического анализа для аналитической работы и научных исследований.

Результаты обучения	Баллы
Экзамен	0-60
Теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, обучающийся исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно излагает материал, не затрудняется с ответом на основные и дополнительные вопросы. Знания, умения и навыки сформированы полностью.	от 51 до 60
Теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, Знания, умения и навыки сформированы с небольшими недостатками.	от 41 до 50
Теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, Умения и навыки сформированы частично.	от 16 до 40
Теоретическое содержание курса не освоено, отсутствуют логика изложения материала, обучающийся с большими затруднениями или не может ответить на задаваемые вопросы. Знания, умения и навыки отсутствуют либо имеют фрагментарный характер.	15 и менее

Результаты обучения	Баллы
Экзамен + результаты текущего контроля	0-100

Теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, обучающийся исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно излагает материал, не затрудняется с ответом на основные и дополнительные вопросы. Знания, умения и навыки сформированы полностью.	от 80 до 100 отлично
Теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, Знания, умения и навыки сформированы с небольшими недостатками.	от 59 до 79 хорошо
Теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, Умения и навыки сформированы частично.	от 37 до 58 удовлетворительно
Теоретическое содержание курса не освоено, отсутствуют логика изложения материала, обучающийся с большими затруднениями или не может ответить на задаваемые вопросы. Знания, умения и навыки отсутствуют либо имеют фрагментарный характер.	36 и менее неудовлетворительно

Форма экзаменационного билета

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРАВОСУДИЯ»

Образовательная программа: направление подготовки 38.04.04 Государственное и муниципальное управление, магистерская программа **«Стратегическое государственное и муниципальное управление»**.

(код и наименование программы)

Дисциплина **«Стратегический анализ»**

(наименование дисциплины)

1. Вопрос
2. Вопрос

Заведующий кафедрой _____ / _____
 (подпись) (ФИО)

Примечание:

Утвержденные билеты хранятся на кафедре.