

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института магистратуры



Иванова Е.А.

«29» 08 2022 г.

**Рабочая программа дисциплины  
Business Guidance and Teamwork (Бизнес ориентирование и командное  
взаимодействие)**

Направление 38.04.01 Экономика  
магистерская программа 38.04.01.02 "International Business"

Для набора 2022 года

Квалификация  
магистр

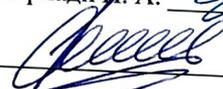
КАФЕДРА **Общий и стратегический менеджмент****Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
	Неделя		15 2/6	
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	8	8	8	8
Практические	16	16	16	16
Итого ауд.	24	24	24	24
Контактная работа	24	24	24	24
Сам. работа	48	48	48	48
Итого	72	72	72	72

**ОСНОВАНИЕ**

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 22.02.2022 протокол № 7.

Программу составил(и): д.э.н., проф., Димитриади Н. А. 

Зав. кафедрой: к.э.н., доц. Гончарова С.Н. 

Методическим советом направления: к.э.н., доц., Бодягин О. В. 

### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	получение обучающимися теоретических знаний об управлении командой, создании командной стратегии для достижения поставленной цели, а также выработка практических навыков в применении этих методов.
-----	--

### 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

<b>УК-3:Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели</b>
--

#### В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

<b>Знать:</b>
методы эффективного руководства коллективами (соотнесено с индикатором УК-3.1)
<b>Уметь:</b>
разрабатывать мероприятия по личностному, образовательному и профессиональному росту(соотнесено с индикатором УК- 3.2)
<b>Владеть:</b>
организации и управления коллективом, планированием его действий (соотнесено с индикатором УК-3.3)

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Кварт	Часов	Компетенции	Литература
	<b>Раздел 1. Organization of business activities</b>				
1.1	Industrial structure of contemporary economies. Classifications of industries, relationships between industries. Structure of industry, a life cycle of the industry. Classifications of goods. Innovative products. A life cycle of the market /Лек/	3	2	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
1.2	Classifications of industries, relationships between industries /Пр/	3	2	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
1.3	Innovation capacious industries, using Microsoft Office /Ср/	3	8	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
1.4	Diversified companies working in various industries /Ср/	3	8	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
1.5	Classifications of goods. A life cycle of the market /Пр/	3	2	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
1.6	Main components of business environment. Main participants/stakeholders in the industry/market. Structure of value chains in different industries and markets. Market power notion, its influence on relations between suppliers and customers. Sources of finance, its role in business projects /Лек/	3	2	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
1.7	Role of credit organizations in business projects realizing, using Microsoft Office /Ср/	3	8	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
1.8	Main components of business environment. Main participants/stakeholders in the industry/market /Пр/	3	2	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
1.9	Structure of value chains in different industries and markets, using Microsoft Office /Пр/	3	2	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
	<b>Раздел 2. Effectiveness of teamwork</b>				
2.1	Organizational structure of the commercial company, main types. Different approaches to business effectiveness increasing. A role of staff qualification and motivation in business effectiveness, main motivation theories /Лек/	3	2	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6

2.2	Managing economic activities of the company /Cp/	3	8	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.3	Organizational structure of the commercial company, main types. using Microsoft Office /Пр/	3	2	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.4	Organizational structure of contemporary companies – leaders in their industries. Transformation of organizational structure of companies during industries and markets changing /Cp/	3	8	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.5	Different approaches to business effectiveness increasing. A role of staff qualification and motivation in business effectiveness, main motivation theories /Пр/	3	2	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.6	Leadership, main theories. Team building, main concepts. Team roles developed by M. Belbin. Effectiveness of team approach in business organizing, using Microsoft Office /Лек/	3	2	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.7	Leadership, main theories /Пр/	3	2	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.8	Approaches to competitiveness increasing development /Cp/	3	8	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.9	Team building, main concepts. Team roles developed by M. Belbin /Пр/	3	2	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.10	/Зачёт/	3	0	УК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6

#### 4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

#### 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

##### 5.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Тельнов Ю. Ф.	Реинжиниринг бизнес-процессов: учебное пособие	Москва: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2004	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=90736">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=90736</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.2	Мхитарян С. В.	Бизнес-аналитика в менеджменте: практикум	Москва: Евразийский открытый институт, 2011	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=90808">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=90808</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	Карамов, О. Г.	Бизнес-планирование: учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2010	<a href="http://www.iprbookshop.ru/10623.html">http://www.iprbookshop.ru/10623.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.4	Сафонова, Н. М.	Лидерство и командообразование: учебное пособие	Набережные Челны: Набережночелнинский государственный педагогический университет, Печатная галерея, 2017	<a href="http://www.iprbookshop.ru/73541.html">http://www.iprbookshop.ru/73541.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

**5.2. Дополнительная литература**

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Положевец Г.	БИТ. Бизнес & Информационные технологии: бизнес & информационные технологии: журнал	Москва: Синдикат 13, 2013	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=136958">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=136958</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.2	Полянский А.	БОСС: Бизнес: Организация, Стратегия, Системы: журнал	Москва: Профи-Пресс, 2011	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=138007">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=138007</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3	Амабиле Т., Бефар К., Бретт Ж., Вольф С., Граттон Л.	Управление командой: практическое пособие	Москва: Альпина Паблишер, 2017	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=495628">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=495628</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4		Лидерство и менеджмент: научно-практический журнал: журнал	Москва: Креативная экономика, 2016	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=561496">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=561496</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.5	Байдаков, А. Н., Назаренко, А. В., Запорожец, Д. В., Звягинцева, О. С., Кенина, Д. С., Бабкина, О. Н., Исаенко, А. П.	Лидерство и командообразование: учебное пособие	Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2018	<a href="http://www.iprbookshop.ru/92983.html">http://www.iprbookshop.ru/92983.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.6	Селюк А. В., Денисова С. С.	Управление проектной командой: учебное пособие	Тюмень: Тюменский государственный университет, 2013	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=573835">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=573835</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

**5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

СПС Консультант +

СПС Гарант

База статистических данных Росстата <http://www.gsk.ru/>**5.4. Перечень программного обеспечения**

Microsoft Office

**5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья**

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

**6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Помещения для проведения всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения. Для проведения лекционных занятий используется демонстрационное оборудование.

**7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### ПО ДИСЦИПЛИНЕ

#### «Business Guidance and Teamwork»

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

#### 1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
УК-3: Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели			
Знать методы эффективного руководства коллективами	Специфика основанных на технологиях управления командной работой современных подходов к формулированию командной стратегии, направленной на достижение поставленной цели	Квалифицированная оценка преимуществ и недостатков каждого подхода и инструмента; полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет; целенаправленность поиска и отбора; объем выполненных работы (в полном, не полном объеме)	Опрос по теме (вопросы 1-14) Вопросы к зачету (1-17) Д (тема 1.1-1.8) Т (вопрос 1.1-1.5 и 2.1-2.5)
Уметь - разрабатывать мероприятия по личностному, образовательному и профессиональному росту	Эффективное применение основанных на технологиях управления командной работой современные подходы к формулированию	Обоснованность ожидаемой эффективности методов управления с учетом специфики изучаемых бизнес-процессов, полнота аналитических материалов,	Опрос по теме (вопросы 15-32) Вопросы к зачету (18-27)

	командной стратегии, направленной на достижение поставленной цели	характеризующих результаты проведенного исследования выбираемых проблемных ситуаций	Д (тема 1.9-2.4) Т (вопрос 1.6-1.10 и 2.6-2.10)
Владеть навыками организации и управления коллективом, планированием его действий	Владеет навыками практической реализации основанных на технологиях управления командной работой современные подходов к формулированию командной стратегии, направленной на достижение поставленной цели	Эффективность выбираемых методов практической реализации основанных на технологиях управления командной работой современные подходов к формулированию командной стратегии, направленной на достижение поставленной цели	Опрос по теме (вопросы 33-40) Вопросы к зачету (28-40) Д (тема 2.5-2.10) ГИТЗ (1-10)

Д – доклад

Т – тест

ГИТЗ – Групповые и индивидуальные творческие задания/проекты

## 1.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

50-100 баллов (зачет)

0-49 баллов (незачет)

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

### Вопросы к зачету

по дисциплине «Business Guidance and Teamwork»

1. Industrial structure of contemporary economies. Classifications of industries.
2. Markets life cycle, markets main types (b2b, b2c, b2g).
3. Dynamics of industries development. Industries life cycle.
4. A structure of the industry. Industries mutual influencing.
5. Value chains, their structure. Significance of the value chain concept for competitiveness management.
6. R. Freeman's stakeholder theory, significance of the stakeholder theory for business strategy development.
7. Value chains' peculiarities in different industries and on different markets.
8. Classifications of goods, using goods classifications by administrative structures regulating commercial activities.
9. Peculiarities of linear-functional organization structure. Basics for the linear-functional structure choosing.
10. Innovational products, peculiarities of their inventing and marketing.
11. Innovation-capacious industries. Innovation-capacious industries mutual influencing.
12. Main components of external business environment.
13. Instruments for external business environment analyzing.
14. Main objectives of external business environment analyzing.
15. Strategic groups of competitive companies. Companies inside the strategic group assessing.
16. Market power of market participant. Distribution of market power between participants of contemporary markets.
17. Main stages of business planning concepts development.
18. Classification of resources. Role of resources analyzing in the strategic process.
19. Competitive positions of companies on the market, main classifications and features.
20. Financing sources for commercial projects. Main groups of contemporary credit organizations.
21. Approaches development to competitiveness increasing – main stages/concepts.
22. Competitive advantages and competitive positions of the company assessing.
23. Role of the staff motivation and competencies in the company's competitiveness forming.
24. Teambuilding main concepts and their activities managing.
25. Main leadership theories and their practical implications.
26. Management and leadership. Main aspects of resemblance and differences in leaders' and managers' behaving.
27. M. Belbin team roles.
28. A. Mayo main team motivating factors.
29. Team building on a base of emotional cohesion.
30. Team building on a base of role distribution approach.
31. Team building on a base of problem-oriented approach.
32. Team building on a base of dynamic approach.
33. Advantages of the team-oriented approach in commercial organizations managing.
34. Main issues of team-oriented approach in commercial organizations managing.
35. Value chain as an instrument of market power between market participants redistributing.
36. Competitiveness mastering in commercial companies. Corporate education organizing.
37. Market power between market participants redistributing during the pandemia.
38. Organizational structure and team approach to activities organizing using.
39. Staff competencies mastering oriented on team approach using.
40. Motivation theories using in team approaches implementing.

Критерии оценки.

Зачетный билет содержит три вопроса: два теоретических и один практической направленности из раздела «Групповые и индивидуальные творческие задания».

- оценка «зачет» (50-100 баллов) выставляется, если студент правильно, содержательно и на современном уровне раскрыл суть изучаемого вопроса, привел практические примеры.
- оценка «незачет» (0-49 баллов), если студент дал ответы не полные, расплывчатые.

## **Проведение опроса (вопросы)**

### **Опрос студентов**

по дисциплине «Business Guidance and Teamwork»

*(наименование дисциплины)*

1. Describe industrial structures of contemporary economies.
2. Describe main market types.
3. Describe a structure of market life cycle.
4. Describe industries mutual influencing.
5. Describe value chains and their significance of the value chain concept for competitiveness management.
6. Describe R. Freeman's stakeholder theory and its significance for business strategy development.
7. Describe value chains' peculiarities in different industries and on different markets.
8. Describe classifications of goods and its implementing in practical commercial activities.
9. Describe basics for the linear-functional structure choosing.
10. Characterize innovational products and peculiarities of their inventing and marketing.
11. Characterize innovation-capacious industries mutual influencing.
12. Describe main components of external business environment.
13. Characterize main instruments for external business environment analyzing.
14. Describe the strategic groups of rivals' concept and its implementation in practical commercial activities.
15. Describe distribution of market power between participants of contemporary markets.
16. Describe role of resources analyzing in the strategic process.
17. Describe main competitive positions of companies on the market, main classifications and features.
18. Describe main financing sources for commercial projects and main groups of contemporary credit organizations.
19. Describe main stages of approaches development to competitiveness increasing.
20. Characterize approaches to competitive advantages and competitive positions of the company assessing.
21. Describe role of the staff motivation and competencies in the company's competitiveness forming.
22. Describe teambuilding main concepts and approaches to teams' activities managing.
23. Describe main leadership theories and their practical implications.
24. Describe main aspects of resemblance and differences in leaders' and managers' behaving.
25. Characterize M. Belbin team roles.

26. Characterize A. Mayo main team motivating factors.
27. Describe a team building approach on a base of emotional cohesion.
28. Describe a team building approach on a base of role distribution.
29. Describe a team building approach on a base of problem-oriented.
30. Describe a team building activities on a base of dynamic approach.
31. Describe advantages of the team-oriented approach in commercial organizations managing.
32. Describe main issues of team-oriented approach in commercial organizations managing.
33. Describe value chain using as an instrument of market power between market participants redistributing.
34. Describe a process of competitiveness mastering in commercial companies.
35. Describe peculiarities of corporate education organizing in the company oriented on team approach implementing.
36. Characterize market power between market participants redistributing during the pandemia.
37. Describe relationships between organizational structure and team approach to activities organizing.
38. Describe staff competencies mastering oriented on team approach using.
39. Describe motivation theories using when team approaches implementing.
40. Characterize competencies of the leader capable to build strong teams.

### **Критерии оценивания.**

Опрос проводится на каждом практическом занятии (не менее 10 опросов за семестр). За участие в одном опросе студент получает до 3 баллов, максимум за семестр 30 баллов.

Критерии оценки за один доклад/сообщение:

3 балла – студент представил исчерпывающую информацию по теме, сообщение содержит необходимые примеры, пояснения;

2-1 баллов – студент представил информацию не в полном объеме, имеются существенные ошибки в изложении, пример неадекватны заданию;

0 баллов – содержит грубые ошибки, полностью искажающие реальную картину

### **Темы докладов**

по дисциплине «Business Guidance and Teamwork»

(наименование дисциплины)

*Модуль 1 «Organization of Business Activities»*

- 1.1 Main market types, market life cycles and industries dynamics.
- 1.2 Contemporary industries mutual influencing.
- 1.3 The value chains concept and business strategy developing.
- 1.4 R. Freeman's stakeholder theory and its place in business strategy development process.
- 1.5 Classifications of commodities/goods and different pricing strategies.
- 1.6 Organizational structure as an instrument of business strategy implementing.
- 1.7 Innovations management.
- 1.8 Innovation-capacious attractiveness for companies.
- 1.9 Methodology of external business environment analyzing.
- 1.10 Competitive positions of companies on the market, main classifications and competitive strategy choosing.

### *Модуль 2 «Effectiveness of Teamwork»*

- 2.1 Development of concepts of company's competitiveness forming.
- 2.2 Teambuilding main concepts: advantages and shortcomings.
- 2.3 Leaders' competencies oriented on teamwork organizing.
- 2.4 Management and leadership.
- 2.5 A. Mayo's team building concept.
- 2.6 Main sources of teamwork effectiveness.
- 2.7 Value chain as a target of teamwork.
- 2.8 Teamwork mastering by corporate education activities.
- 2.9 The market power notion described by M. Porter. Distribution of market power in different markets.
- 2.10 Teamwork and the company's competitiveness level.

### **Критерии оценки:**

Студент может выступить максимум 4 раза за семестр, каждое задание оценивается максимум в 2,5 балла (максимум 10 б.)

Критерии оценки за один доклад/сообщение:

2,5 балла – студент представил исчерпывающую информацию по теме, сообщение содержит необходимые примеры, пояснения;

2-1 баллов – студент представил информацию не в полном объеме, имеются существенные ошибки в изложении, пример неадекватны заданию;

0 баллов – содержит грубые ошибки, полностью искажающие реальную картину.

### **Тесты письменные**

по дисциплине «Business Guidance and Teamwork»

(наименование дисциплины)

#### Модуль 1.

1. Industrial structure of contemporary economies. Classifications of industries, relationships between industries. Structure of industry, a life cycle of the industry. Classifications of goods. Innovative products. A life cycle of the market.

1.1 The most attractive stage of the industry life cycle for starting business is:

- a) growth;
- b) embryonic;
- c) mature.

1.2 Insurance is a part of a following group of industries:

- a) primary;
- b) tertiary;
- c) secondary.

1.3 A main feature of the diversified company is:

- a) a long period of profitable activity;
- b) working in many various industries;
- c) hiring staff from different parts of the world.

1.4 The most attractive stage of the market life cycle for starting business is:

- a) growth;
- b) decline;
- c) mature.

1.5 Convenience products are a part of a following group:

- a) consumer goods;

- b) industrial goods;
- c) specialty products.

2. Main components of business environment. Main participants/stakeholders in the industry/market. Structure of value chains in different industries and markets. Market power notion, its influence on relations between suppliers and customers. Sources of finance, its role in business projects.

1.6 Identify an element which is not a component of the major business environment:

- a) economy;
- b) technologies;
- c) population's mentality.

1.7 Value chains first of all are oriented on:

- a) meeting needs of all participants of the chain;
- b) reducing costs of the chain functioning;
- c) creating specific value for the consumer.

1.8 First of all big market power allows its holder to:

- a) cut his expenses;
- b) impose his rules to other market participants;
- c) introduce new products/services into the market.

1.9 The business predominantly uses a following source of new projects financing:

- a) own means;
- b) putting shares on an exchange;
- c) credit means.

1.10 Accordingly to R. Freeman's theory we could include into a list of stakeholders following groups of players:

- a) players capable to influence situation on the market;
- b) players having interests on the market;
- c) players having resources for the market players.

2. Organizational structure of the commercial company, main types. Different approaches to business effectiveness increasing. A role of staff qualification and motivation in business effectiveness, main motivation theories.

2.1 Select a main potential shortcoming of a linear-functional organizational structure for a big company:

- a) a low level of flexibility in decisions taking and implementing;
- b) a high cost;
- c) a slow communication inside the company.

2.2 Select one of new approaches to competitiveness increasing:

- a) costs reducing;
- b) customer needs orientation;
- c) products assortment expanding.

2.3 Select the most common criterion of the manufacturer commercial success:

- a) sales volume;
- b) meeting goals of the company activities;
- c) stable organizational structure and constant staff.

2.4 The most problematic according to the McClelland motivation theory are employees/managers oriented on:

- a) affiliation;
- b) power;
- c) achievement.

2.5 Select a main potential shortcoming of a matrix organizational structure for a big company:

- a) a low level of flexibility in decisions taking and implementing;
- b) a low level of controllability;
- c) an adverse environment for innovations generating.

10. Leadership, main theories. Team building, main concepts. Team roles developed by M. Belbin. Effectiveness of team approach in business organizing.

2.6 Select a non-specific personality trait of the leader:

- a) analytical thinking;
- b) constant learning;
- c) critical thinking.

2.7 Select main advantage of teamwork in commercial environment:

- a) effectiveness of the business increasing;
- b) weak employees/managers eliminating;
- c) intensive staff professional development.

2.8 An initial list of M. Belbin team roles contained:

- a) 5 team roles;
- b) 7 team roles;
- c) 8 roles.

2.9 Select a non-specific team member competency - accordingly to the 5Cs concept:

- a) conflict resolving;
- b) comforting;
- c) creative thinking.

2.10 A main task of the Monitor-Evaluator accordingly to the M. Belbin team roles list is:

- a) assessing real opportunities of the task performing;
- b) inducing the colleagues to work hardly;
- c) conflicts resolving.

### **Инструкция по выполнению**

Из предложенных тестовых заданий выбрать один правильный ответ. В каждом задании только один правильный ответ.

### **Критерии оценки.**

Один вопрос теста 2 балла. Каждое тестовое задание содержит 10 тестовых вопросов. Выполняется два теста в семестр. Максимальный балл за семестр – 40.

- 16-20 баллов выставляются студенту, если он дал 80% правильных ответов;
- 11-15 баллов выставляются студенту, если он дал 70% правильных ответов;
- 5-10 баллов выставляются студенту, если он дал 51% правильных ответов;
- 0-4 баллов выставляются студенту, если он дал менее 50% правильных ответов.

## **Групповые и индивидуальные творческие задания/проекты**

1. Develop a model of competitiveness level increasing of a furniture manufacturer.
2. Develop a model innovation developing and managing in electro car manufacturing.
3. Develop a model innovation developing and managing in new vaccines manufacturing.
4. Develop a model innovation developing and managing in distant educating.
5. Develop a model of business strategy of a mechanical engineering company developing.
6. Develop a model of a teambuilding process in a sales department of a new company.
7. Develop a model of value chain developing of an expensive express post company.
8. Develop a model of training strategy developing for a modern diversified company.
9. Develop a model of a process of potential leaders identifying and fostering.
10. Develop a model of a process of best competitiveness increasing strategies choosing.

### **Критерии оценки.**

Каждое задание оценивается максимум в 4 балла, всего выполняется 5 заданий за семестр (максимум 20 б.).

для каждого задания/проекта:

4 балла – задание выполнено верно, ответ полный, исчерпывающий, содержит необходимые примеры, пояснения, студент присутствует в аудитории /онлайн в электронной среде;

3 балла – задание выполнено не в полном объеме, имеются существенные ошибки в изложении, примеры неадекватны заданию, студент присутствует в аудитории /онлайн в электронной среде;

2-1 баллов – ответ неполный, имеются существенные ошибки, которые устраняются студентом с подсказки преподавателя или других студентов; затрудняется дать теоретическое обоснование вопроса и привести соответствующие примеры;

0 баллов – задание не выполнено вообще или содержит грубые ошибки, полностью искажающие результат, студент отсутствует в аудитории / не находится онлайн в электронной среде.

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

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

**Текущий контроль** успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

**Промежуточная аттестация** проводится в форме зачета.

Зачет проводится по расписанию экзаменационной сессии в письменном виде. Количество вопросов в задании – 3, два теоретических вопроса и одно задание из раздела «Групповые и индивидуальные творческие задания». Проверка ответов и объявление результатов производится в день проведения зачета. Результаты аттестации заносятся в экзаменационную ведомость и зачетную книжку студента. Магистранты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.



**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Методические указания по освоению дисциплины «Разработка корпоративных стратегий и бизнес-стратегий коммерческих организаций».

Учебным планом по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия;

В ходе лекционных занятий рассматриваются: Отраслевая структура современной экономики. Классификация отраслей, взаимовлияние отраслей в современной экономике. Структура отрасли, жизненный цикл отрасли. Инновационно-емкие отрасли. Классификация товаров, инновационные продукты. Жизненный цикл рынка. Диверсифицированные компании, работающие в различных отраслях. Основные компоненты внешней среды бизнеса. Основные участники ведения деятельности в отрасли/на рынке, основные стейкхолдеры. Структура цепочек создания ценности в различных отраслях и на различных рынках. Понятие о рыночной силе, распределение рыночной силы между клиентами и поставщиками на современных рынках. Источники финансирования коммерческой деятельности, роль кредитных организаций. Основные типы организационной структуры коммерческих компаний. Различные подходы к повышению конкурентоспособности коммерческих компаний. Роль квалификации персонала и уровня его мотивации в поддержании конкурентоспособности компании, основные теории мотивации. Управление экономической деятельностью коммерческой компании. Организационная структура компаний-лидеров в различных отраслях. Трансформация организационной структуры в связи с изменением отраслей и рынков. Основные теории лидерства. Построение команды, основные концепции. Командные роли по М. Белбину. Роль командного подхода в повышении эффективности работы компании.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки: Анализ отраслевой структуры современной экономики. Классификация отраслей, взаимовлияние отраслей в современной экономике. Структура отрасли, жизненный цикл отрасли. Идентификация и анализ инновационно-емких отраслей. Классификация товаров, инновационные продукты. Жизненный цикл рынка. Диверсифицированные компании, работающие в различных отраслях. Основные компоненты внешней среды бизнеса. Основные участники ведения деятельности в отрасли/на рынке, основные стейкхолдеры. Структура цепочек создания ценности в различных отраслях и на различных рынках. Понятие о рыночной силе, распределение рыночной силы между клиентами и поставщиками на современных рынках. Источники финансирования коммерческой деятельности, роль кредитных организаций. Основные типы организационной структуры коммерческих компаний.

Различные подходы к повышению конкурентоспособности коммерческих компаний. Роль квалификации персонала и уровня его мотивации в поддержании конкурентоспособности компании, основные теории мотивации. Управление экономической деятельностью коммерческой компании. Организационная структура компаний-лидеров в различных отраслях. Трансформация организационной структуры в связи с изменением отраслей и рынков. Основные теории лидерства. Построение команды, основные концепции. Командные роли по М. Белбину. Роль командного подхода в повышении эффективности работы компании.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме;
- письменно решить домашнее задание, рекомендованные преподавателем при изучении каждой темы.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат, доклад или сообщение по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом устного опроса или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

При реализации различных видов учебной работы используются разнообразные (в т.ч. интерактивные) методы обучения: интерактивная доска для подготовки и проведения лекционных и семинарских занятий