

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Алтайский государственный гуманитарно-педагогический университет
имени В.М. Шукшина»
(ФГБОУ ВО «АГПУ им. В.М. Шукшина»)
Факультет технологии и профессионально-педагогического образования
Кафедра технологии

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗРАБОТКЕ РА-
БОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ЭЛЕКТИВНОГО КУРСА «ОСНОВЫ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА»
ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ КОЛЛЕДЖА**

Выпускная квалификационная работа

Допустить к защите

Зав. кафедрой технологии
_____ И.Б. Соловьева
« ____ » _____ 2016 г.

Выполнил студент Т-ЗПРОЭ111 группы
Бессонова Эллина Олеговна

Подпись _____

Научный руководитель:

канд. пед. наук, доцент кафедры технологии
Довыдова Марина Викторовна

Подпись _____

Оценка _____

« ____ » _____ 2016 г.

Подпись _____

(Председатель ГАК)

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 Элективные курсы в профессиональном образовании	6
1.1 Элективные курсы: задачи и функции	6
1.2 Виды элективных курсов	21
1.3 Методика разработки рабочей программы элективных курсов по дисциплинам экономического профиля	13
2 Методические рекомендации по разработке рабочей программы элективного курса «Основы стратегического менеджмента»	21
2.1 Программа по элективному курсу «Основы стратегического менеджмента»	21
2.2 Методические материалы по проведению занятий	28
2.3 Средства оценивания результатов обучения	52
2.4 Экономическое обоснование проекта	44
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	47
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	48

ВВЕДЕНИЕ

Среднее (полное) общее образование – завершающая ступень общего образования, призванная обеспечить функциональную грамотность и социальную адаптацию обучающихся, содействовать их общественному и гражданскому самоопределению. Эти функции предопределяют направленность целей на формирование социально грамотной и социально мобильной личности, осознающей свои гражданские права и обязанности, ясно представляющей себе потенциальные возможности, ресурсы и способы реализации выбранного жизненного пути. Эффективная реализация этого направления возможна при осуществлении профильного обучения, ориентированной на индивидуализацию обучения и специализацию обучающихся, в том числе с учетом реальных потребностей рынка труда, с учреждениями среднего и высшего профессионального образования.

В числе предлагаемых профилей – естественно-математический профиль, социально-экономический профиль, гуманитарный профиль, технологический профиль и т. п. Количество профилей не ограничено, оно может дополняться в соответствии с потребностями конкретного региона. Профильное обучение включает комплекс базовых, профильных и элективных курсов. Число элективных курсов, предлагаемых в составе профиля должен превышать количество таких курсов которые обязан выбрать учащийся.

Отметим, что в «Концепции профильного обучения» [2] было заложено примерное соотношение объемов базовых, профильных и элективных курсов: 50% - 30% - 20%.

Цель работы – разработать рабочую программу и методические рекомендации для элективного курса «Основы стратегического менеджмента».

Объект исследования: учебно-воспитательный процесс в рамках элективного курса «Основы стратегического менеджмента».

Предмет исследования: методические рекомендации по разработке элективного курса «Основы стратегического менеджмента».

Задачи:

- проанализировать научно-методическую литературу и требования по разработке элективных курсов;
- рассмотреть теоретические основы построения, разработки и организации элективных курсов по профильной подготовке;
- разработать программу элективного курса «Основы стратегического менеджмента» и методические рекомендации по данному курсу.

Гипотеза исследования заключается в том, что разработанная программа элективного курса «Основы стратегического менеджмента» и методические рекомендации по проведению занятий смогут вызвать интерес обучающихся к дисциплинам экономического профиля и позволят расширить их экономический кругозор.

Методология исследования. Формирование умений разрабатывать рабочую программу и методические рекомендации к ней является важной задачей, входящей в блок педагогического проектирования. Эти умения необходимы при подготовке педагога профессионального обучения к учебной деятельности.

Разработка эффективной деятельности педагога и учащихся сводит к минимуму однообразную работу преподавателя и оставляет больше места для творчества.

Рассмотрим подход к педагогическому проектированию описанный профессором Якиманской И.С. [21].

Проектирование как один из аспектов творчества человека - это создание образа будущего, предполагаемого явления. Педагогическое проектирование, как отмечает И.С. Якиманская, можно рассматривать одним из направлений деятельности в образовании, обеспечивающее решение конкретных педагогических задач на основе данных фундаментальных теорий. Отсюда возникает необходимость знания основных теорий, лежащих в основе проектирования (теория усвоения знаний, теория мотивации учения, теория развивающего обучения и др.) Элективные курсы не являются исключе-

нием. Разработка рабочей программы и требований к проведению занятий по дисциплинам элективных курсов опираются на классические требования проектирования учебного процесса [21].

В принципе теоретические основы педагогического проектирования рассмотрены в работах различных авторов достаточно хорошо, но недостаточно практических разработок, это как раз и является большой проблемой.

Практическая значимость исследования – разработанная программа элективного курса «Основы стратегического менеджмента», а также методические рекомендации будут способствовать эффективности организации учебной деятельности по дисциплинам экономического профиля.

База исследования :КГБ ПОУ Бийский промышленно-технологический колледж.

Структура работы: дипломная работа состоит из введения, двух глав, заключения, список использованной литературы включает в себя 21 источник.

1 Элективные курсы в профессиональном образовании

1.1 Элективные курсы: задачи и функции

Профильное обучение - это система специализированной подготовки на старших ступенях образования, ориентированная на индивидуализацию обучения и социализацию обучающихся, в том числе с учетом реальных потребностей рынка труда. Профильное обучение - особый вид дифференциации и индивидуализации обучения; форма организации учебной деятельности учащихся, при которой учитываются их интересы, склонности и способности, создаются условия для максимального развития учащихся в соответствии с их познавательными и профессиональными намерениями [3].

Главная цель профильного обучения заключается в том, чтобы обеспечить общедоступность для учащихся получения полноценного образования в соответствии с их индивидуальными склонностями и потребностями [4].

В системе профильного обучения на старшей ступени образования элективные курсы (курсы по выбору) играют важную роль. В отличие от факультативных курсов, существующих ныне, элективные курсы обязательны для учащихся [7].

В «Концепции профильного обучения» четко обозначено:

Элективные курсы – обязательные для посещения курсы по выбору учащихся, входящие в состав профиля обучения на старшей ступени школы.

Элективные курсы реализуются за счет образовательного компонента учебного плана, предназначены для содержательной поддержки изучения основных профильных предметов или служат для внутри-профильной специализации обучения и для построения индивидуальных образовательных траекторий.

Количество элективных курсов должно быть избыточно по сравнению с числом курсов, которые обязан выбрать учащийся [2]. Попробуем сравнить элективные и факультативные курсы в таблице 1.

Таблица 1 - Факультативные и элективные курсы

Факультативные курсы	Элективные курсы
Сходство	
Цель: углубление знаний, развитие интересов, способностей и склонностей учащихся, их профессиональное самоопределение	
Выбираются учащимися на основе собственных интересов	
Отсутствие стандартов и ЕГЭ	
Различия	
Выбираются лишь частью учащихся	Выбираются каждым учащимся
Занятия вынесены за сетку часов в расписании занятий (7–8-е занятий)	Указаны в расписании, как и остальные занятия
Необязательны для посещения	Обязательны для посещения
Длительность минимум 34 ч. Занятия планируются на весь учебный год	Длительность от 6–8 до 72 ч, могут быть рассчитаны на 1–2 месяца, на четверть, полугодие
Может быть предложен один курс по одному предмету	Должно быть предложено избыточное по отношению к возможному выбору количество курсов по каждому предмету

Курсы по выбору должны отвечать следующим требованиям:

- у учащегося должен быть выбор (один из одного – это не выбор);
- наполнение курсов по выбору должно меняться, как минимум, 2 раза в год;
- содержание курсов по выбору предпрофильной подготовки должно;

- знакомить учащихся со способами деятельности, необходимыми для успешного освоения программы того или иного профиля и профессии (например: работа с текстами, анализ источников, проведение эксперимента);
- включать материал, выходящий за рамки школьной программы (например, различного рода практикумы и т.д.) [17].

Элективные курсы могут иметь различный объем: от 12-20 до 68-70 и более часов. Рекомендуемый объем – 34-68 часов.

Результативность элективных курсов будет достигнута только в том случае, если у учащихся появится возможность осознанного выбора элективного курса. Для обоснования выбора элективного курса учащимся нужны определенные условия. Во-первых, они должны ясно осознавать свои интересы, планы. Во-вторых, учащиеся должны иметь возможность заранее познакомиться с содержанием предложенных элективных курсов, изучив их краткие аннотации в виде учебно-методических комплектов. В-третьих, учителю, который будет реализовывать элективный курс, необходимо провести презентацию элективного курса для того, чтобы старшеклассники имели полное представление о содержании предлагаемого элективного курса.

Оценивание учебных достижений при освоении элективных курсов рекомендуется осуществлять в соответствии с положениями, изложенными в методическом письме «Об оценивании индивидуальных образовательных достижений обучающегося в системе профильного обучения» (письмо Департамента от 4 марта 2010 г. № N 03-413.Об элективных курсах.) [4].

Функции и задачи элективных курсов

Цель изучения элективных курсов – ориентация на индивидуализацию обучения и социализацию учащихся, на подготовку к осознанному и ответственному выбору сферы будущей профессиональной деятельности [10].

Элективные курсы должны помочь в решении следующих задач:

1) Создание условий для того, чтобы ученик утвердился или отказался от сделанного им выбора направления дальнейшего учения и связанного с определенным видом профессиональной деятельности.

2) Оказание помощи старшекласснику, совершившему в первом приближении выбор образовательной области для более тщательного изучения, в рассмотрении многообразия видов деятельности, с ней связанных.

В соответствии с целями и задачами профильного обучения элективные курсы могут выполнять различные функции:

- повышение уровня изучения базовых учебных предметов;
- изучение смежных учебных предметов на профильном уровне;
- реализация межпредметных связей, интеграция разрозненных представлений, сформированных в рамках отдельных учебных предметов, в целостную картину мира;
- подготовка к сдаче экзаменов на повышенном уровне для учащихся, изучающих предмет на базовом уровне;
- ориентация в особенностях будущей профессиональной деятельности, “профессиональная проба”;
- ориентация на совершенствование навыков познавательной, организационной деятельности.

Каждая из указанных функций может быть ведущей, но в целом они должны выполняться комплексно.

Так же, Д.С. Ермаков считает, что элективные курсы ещё выполняют функции: [7].

Они могут быть «надстройкой» профильного предмета. Тогда такой дополненный профильный предмет становится в полной мере углубленным, а образовательное учреждение.

Задачи элективных курсов заключаются в следующем:

- повышении уровня индивидуализации обучения и социализации личности;
- подготовке к осознанному и ответственному выбору сферы будущей профессиональной деятельности;
- содействии развитию у учащихся отношения к себе как к субъекту будущего профессионального образования и профессионального труда;
- выработке у обучающихся умений и способов деятельности, направленных на решение практических задач;
- удовлетворении индивидуальных образовательных потребностей учащихся;
- создании условий для самообразования, формирования у обучающихся умений и навыков самостоятельной работы и самоконтроля своих достижений [18].

Ориентационные курсы должны помогать обучающимся в самоопределении, вызывать интерес к определенной области знаний. В качестве учебных материалов для межпредметных курсов может использоваться научно-популярная литература, информация СМИ, Интернет и т.п.

Элективные курсы по предметам, не входящим в базисный учебный план выполняют следующие задачи:

- Обеспечивают реализацию познавательных интересов, выходящих за рамки традиционных предметов и распространяющихся на области деятельности человека вне выбранного ими профиля обучения.
- Знакомят с комплексными проблемами и задачами, требующими синтеза знаний по ряду предметов и способами их разработки в различных профессиональных сферах, способствуют профессиональной ориентации [19].

Это курсы, посвященные психологическим, социальным, психологическим культурологическим, искусствоведческим проблемам.

В рамках профильного обучения можно выделить следующие образовательные **функции** элективных курсов:

- поддерживают изучение базовых предметов;
- построение индивидуальных учебных планов учащихся;
- позволяют превысить содержание образования сверх стандарта;
- способствуют формированию коммуникативной и социальной компетентностей;
- развивают навыки самоопределения, самоорганизации, самоконтроля, выбора и принятия решения [19].

Курсы не связаны рамками образовательных стандартов и какими-либо экзаменационными материалами. Элективные курсы, хотя и различаются целями и содержанием, но во всех случаях они должны соответствовать запросам учащихся, которые их выбирают.

1.2 Виды элективных курсов

На ступени образования могут быть организованы элективные учебные курсы предпрофильной подготовки двух основных видов: пробные и ориентационные.

Ориентационные элективные курсы проводятся для оказания помощи обучающемуся в его профильном (профессиональном) и социальном самоопределении; помогают ему увидеть многообразие видов деятельности, оценить собственные способности, склонности и интересы и соотносить их с реальными потребностями национального, регионального и местного рынка труда. Кроме того, подобные курсы должны помочь выстроить (хотя бы приблизительно) проект своей профессиональной карьеры, освоить технологию выбора и построения индивидуальной образовательной траектории.

Пробные элективные курсы создаются для того, чтобы ученик утвердился (или отказался) от сделанного им выбора направления дальнейшего обучения, связанного с определенным типом и видом профессиональной деятельности. Имеют два подвида:

предметно-ориентированные пробы, которые дают возможность апробировать разное предметное содержание с целью самоопределения; проверяют готовность и способность ученика осваивать выбранный предмет на повышенном уровне; создают условия для подготовки к экзаменам по выбору (по наиболее вероятным предметам будущего профиля);

профессиональные пробы, ориентированные на знакомство с различными типами и видами профессиональной деятельности, выход на которые имеют различные профили обучения. Например, в естественных науках это курсы, связанные с практическим экспериментированием; в гуманитарных областях – работа с архивными документами, оригинальными текстами, в лингвистике – с аспектным переводом и пр. Профессиональные пробы могут также проводиться на базе предприятий (организаций, учреждений) – социальных партнёров школы. В практике ряда общеобразовательных школ разработаны и реализуются такие профессиональные пробы, проводимые на базе различных типов предприятий, организаций и учреждений [18].

На ступени среднего (полного) общего образования могут быть организованы следующие основные виды элективных учебных курсов профильного обучения.

Предметные элективные курсы решают задачи углубления, расширения знания учебного предмета, входящего в базисный учебный план, в том числе:

- элективные курсы повышенного уровня, направленные на углубленное изучение предмета (могут иметь как тематическое, так и временное согласование с профильным учебным предметом);
- элективные спецкурсы, в которых углубленно изучаются отдельные разделы профильного учебного предмета;
- элективные спецкурсы, в которых расширенно или углубленно изучаются отдельные разделы базового курса, не входящие в обязательную программу и др.

1.3.Методические особенности разработки рабочей программы элективного курса по дисциплине экономического профиля

Программы элективных курсов разрабатываются, принимаются и реализуются образовательными учреждениями самостоятельно. Однако целесообразно их обсуждение на сетевом МО учителей профиля.

Базовыми требованиями к содержанию программ элективных курсов являются следующие: ориентация на современные образовательные технологии; соответствие учебной нагрузки учащихся нормативам; соответствие принятым правилам оформления программ; наличие пособия, содержащего необходимую информацию; краткосрочность проведения курса (не более 72 часов) [17].

Общие положения

Программы курсов по выбору разрабатываются исходя из интересов учащихся, направления профилизации, материально-технического и дидактического обеспечения.

Цели новой программы выражаются в однозначных для понимания формулировках и учитывают:

- цели и процессы развития способностей, склонностей, интересов учащегося;
- задачи учебной деятельности учащихся, определенные действующими планами, программами, уставом ОУ;
- ранее полученные знания учащимися;
- соответствующий профиль обучения и его концепции;
- требования, предъявляемые уставом ОУ;
- уровневую структуру курса;
- информационные и методические возможности отрасли знаний.

3. Программа должна отражать требования Закона «Об образовании», нормативные положения, рекомендации, концепции, существующие в регионе и Российской Федерации, и обеспечивать решение задач предпрофильной подготовки учащихся.

4. Программа должна быть нацелена на:

- развитие любознательности как основы познавательной активности;
- развитие способностей, склонностей, интересов ребенка;
- формирование творческого воображения;
- развитие коммуникативности;
- формирование и развитие общеучебных и специальных исследовательских умений и навыков обучающихся.

5. Программа должна обеспечивать:

- оптимальную нагрузку на ребенка, учитывать возрастные и индивидуальные возможности учащихся;
- эмоционально-психологическое благополучие учащегося;
- прикладную направленность знаний, умений, навыков;
- преемственность и развитие ранее изученных общеобразовательных программ;
- достаточность и соответствие требованиям вузов региона и страны;
- реализацию основных требований регионального компонента.

6. В программе должно быть заложено оптимальное сочетание индивидуальной и совместной деятельности (ученик - ученик; ученик - группа; ученик - учитель; учитель - группа; учитель - класс).

7. В программе не следует допускать:

- дублирования содержания базового предметного курса;
- противоречия программам, действующим в учебном заведении и требованиям государственного стандарта.

Алгоритм разработки программы учебного курса по выбору

1. Определение общих целей профильной подготовки.

2. Определение результатов обучения по программе, соответствующих целям профильного обучения и уровню разработанности знаний в науке и практике.

3. Разработка содержания знаний и умений, необходимых для реализации целей обучения.

4. Определение соответствующей заявленным целям обучения последовательности изучения учебного материала.

5. Группировка содержания учебного материала по разделам и темам.

6. Определение соответствующих целям обучения методов раскрытия учебного материала.

7. Определение времени, требуемого на изучение отдельных разделов и тем и все программы в целом.

8. Разработка учебно-тематического плана изучения материала.

Опорные вопросы для составителя программы.

Прежде чем приступить к составлению программы профильного курса по выбору, педагогу полезно ответить на следующие вопросы:

На каком содержательном материале и через какие формы работы я смогу наиболее полно реализовать задачи профильной подготовки? (Помочь учащемуся сориентироваться в выборе профиля, восполнить пробелы его предыдущей подготовки, показать типичные для данного профиля виды деятельности, дать возможность ученику проявить себя и добиться успеха).

Чем содержание курса будет качественно отличаться от базового курса (оно вообще не представлено в базовых курсах; оно представлено «вскользь», о нем лишь упоминается; оно представлено односторонне, не отражены другие точки зрения и т.п.)?

Какими учебными и вспомогательными материалами обеспечен данный курс (фонд библиотеки, хрестоматии, сборники, дидактические материалы и т.п.)?

Какие виды деятельности (профильно и профессионально ориентированные) возможны в работе с данным содержанием?

Какие виды работ могут выполнить учащиеся для подтверждения своей успешности в будущем профильном обучении?

Какова доля самостоятельности ученика в работе данного курса, в чем он может проявить инициативу?

Какие критерии, ясные педагогу и ученику, позволят оценить успехи в изучении данного курса?

Каким образом в процессе работы будет фиксироваться динамика интереса к курсу, к будущему профилю?

Чем может завершиться для ученика изучение курса, какова форма отчетности?

Ответив на данные вопросы, учитель фактически подготовится к составлению пояснительной записки к программе. Далее останется записать свои ответы, отредактировать свои записи и приложить к ним календарное планирование [5].

Структурные элементы программы элективного курса

Программа элективного курса включает в себя: титульный лист, пояснительную записку, структуру и содержание курса, учебно-тематический план, учебно-методическое обеспечение, список литературы и приложение [8].

1. Титульный лист, включает:

- наименование образовательного учреждения;
- сведения о том, где, когда и кем утверждена программа;
- название элективного курса;
- группа, на который рассчитана программа;
- ФИО, должность автора программы;
- название города, населенного пункта;
- год разработки программы.

2. Пояснительная записка

Пояснительная записка предшествует изложению основного содержания работы. По сути, это маленькое введение. Оно может быть кратким или развернутым.

Пояснительная записка включает: аннотация, обоснование необходимости введения данного курса в учебном заведении; указание на место и роль курса в профильном обучении (важно показать, каково место курса в соотношении как с общеобразовательными, так и с базовыми профильными

предметами: какие межпредметные связи реализуются при изучении элективных курсов, какие общеобразовательные и профильные умения и навыки при этом развиваются, каким образом создаются условия для активизации познавательного интереса учащихся, профессионального самоопределения); цель и задачи элективного курса (цель курса - для чего он изучается, какие потребности субъектов образовательного процесса удовлетворяет: учащихся, учителей, общества; задача курса - что необходимо для достижения целей); сроки реализации программы (продолжительность обучения, этапы); основные принципы отбора и структурирования материала; - методы, формы обучения, режим занятий (результат изучения элективного курса - это ответ на вопрос: какие знания, умения, навыки, необходимые для построения индивидуальной образовательной программы в учебном учреждении и успешной профессиональной карьеры по ее окончании, будут получены, какие виды деятельности будут освоены, какие ценности будут предложены для усвоения); предполагаемые результаты; инструментарий для оценивания результатов.

3. Структура курса

Структура изложения материала – форма представления курса, отражающая целостность системы учебного материала, позволяющая показать его полноту и определяющая внутренние связи. Применительно к элективному курсу структура имеет двойственный характер: с одной стороны, она определяет логику построения материала курса в соответствии с современным научным знанием в определенной предметной области, с другой – зависит от личной позиции разработчика, от его понимания взаимосвязи материалов учебного курса.

Возможны следующие структуры изложения материала:

1) линейная - отдельные части учебного материала излагаются в непрерывной последовательности тесно связанных между собой звеньев, как правило, прорабатываемых за период обучения один раз. Данная структура из-

ложения материала соответствует принципу культуросообразности, т.е. содержание строится в таком порядке, который сложился в культуре;

2) концентрическая - предполагает возвращение к изученным знаниям. На первых ступенях обучения даются элементарные представления, которые по мере накопления знаний и роста познавательных возможностей углубляются и расширяются;

3) спиральная - не теряя из поля зрения исходную проблему, постепенно расширяют и углубляют круг связанных с ней знаний;

4) смешанная - комбинация линейной, концентрической и спиральной структур.

4. Содержание курса - перечень тем и их реферативное описание

Дается полная, детальная характеристика каждой темы программы. Необходимо помнить, что содержание образования – это не только знания, которые должны получить учащиеся, но и опыт познавательной деятельности, известных ее способов, творческая деятельность, опыт эмоционально-ценностных отношений. Освоение этих типов опыта позволяет сформулировать у учащихся способность к культуросообразным видам деятельности.

Отбор содержания курсов по выбору строится в соответствии:

- с содержанием базовых учебных предметов (если это программа предметно-ориентированных элективных курсов);
- с учетом индивидуальных запросов учащихся;
- с учетом общественного запроса;
- с учетом возможностей реализации программы.

5. Учебно-тематический план

Образовательный продукт – это материалы, которые будут разработаны учащимися на занятиях в ходе исследовательской деятельности. Образовательным продуктом ученика могут быть: конспект, тезисы, эксперимент, серия опытов, исторический анализ, собственное решение научной проблемы,

доказательство теоремы, компьютерная программа, схема, модель, глоссарий и т.д.

Форма проведения: деловая игра, конференция, семинар, создание проекта, лекция, тренинг, просмотр видеофильма и т.д.

6. Учебно-методическое обеспечение:

Методические рекомендации включают:

- дидактические материалы;
 - описание приемов и средств организации учебно-воспитательного процесса, форм проведения занятий;
 - анкеты;
 - тесты для входной диагностики;
 - алгоритмы самостоятельной работы над выполнением таких заданий;
 - темы рефератов, исследований, выступлений;
 - проблемные вопросы для самостоятельного поиска или исследования.
- основные содержательные компоненты по каждому разделу или теме; описание приемов и средств организации учебно-воспитательного процесса, форм проведения занятий; дидактические материалы.

7. Список литературы

Литература включает список литературы, а также других видов учебно-методических материалов и пособий, необходимых для изучения курса как для учителя, так и для учащихся.

8. Приложения

Разработки уроков (1-2-х), дискуссий, кроссворды.

5. На заметку составителю программы

Следует помнить о том, что в профильном обучении смещаются приоритеты с освоения учащимися некоторой системы знаний, умений и навыков (ЗУНов), на развитие важнейших для современного мира компетенций, которые помогут учащемуся стать полноценным, готовым к успешной жизни человеком.

В настоящее время в профильной образовательной практике основными приоритетными ключевыми супер компетентностями являются:

- математическая компетентность (умение работать с числом, числовой информацией, владение математическими умениями);
- коммуникативная (умение вступать в коммуникацию, быть понятым, непринужденно общаться);
- информационная (владение информационными технологиями, работа со всеми видами информации);
- автономизационная (способность к саморазвитию, способность к самоопределению, самообразованию, конкурентоспособности);
- социальная (умение жить и работать с людьми, близкими, в трудовом коллективе, в команде);

Выводы по первой главе:

В первой главе рассмотрено понятие элективного курса, его задачи и функции. Описаны виды элективных курсов, представлена методика разработки рабочей программы элективных курсов по дисциплинам экономического профиля.

2 Методические рекомендации по разработке рабочей программы элективного курса «Основы стратегического менеджмента»

2.1 Программа по элективному курсу «Основы стратегического менеджмента»

Пояснительная записка

Согласно междисциплинарному курсу «Основы бизнеса и предпринимательской деятельности» в колледже предусмотрено изучение раздела «Основы предпринимательской деятельности». В основу этого курса положена практическая работа по созданию собственного дела, реализации бизнес-проекта.

Элективный курс «Основы стратегического менеджмента» дает возможность более полно рассмотреть проблемы малого бизнеса, с точки зрения менеджмента научиться решать перспективные задачи организации. Более подробного изучения менеджмента по региональной программе не предусмотрено, но именно этот раздел менеджмента целесообразно изучить тогда когда изучается экономика предприятия.

Цели курса: расширить спектр экономических знаний обучающихся; способствовать развитию интереса к изучению экономики; заложить основу знаний для последующего более глубокого изучения специальных предметов.

Задачи курса:

- познакомить обучающихся с понятием «стратегический менеджмент»;
- сформировать знания об организации, как о первичном структурном звене экономики, ее возможностях, целях, структуре, возможностях управления организацией;
- познакомить с методом анализа состояния организации (SWOT-метод);
- научить проводить SWOT-анализ применительно к своему предприятию, созданному на уроках экономики в рамках бизнес-проекта, рисовать об-

раз будущей организации, формулировать миссию организации, определять стратегические цели организации и на их основе выбирать будущую стратегию развития организации;

-выявить и расширить круг творческих способностей учащихся, используя методы проектного обучения и активные формы обучения – игры, семинары дискуссионного характера, уроки проблемного типа, практические работы;

Примерное тематическое планирование элективного курса «Основы стратегического менеджмента»(таблица 2)

Общее количество часов – 34.

Аудиторных занятий – 17.

Таблица 2 – Календарный план

<i>Разделы и темы</i>	<i>Количество часов</i>
Раздел 1. Введение в стратегический менеджмент	3
1. Понятие стратегического менеджмента	1
2. Функции менеджмента	1
3. Философия бизнеса организации	1
Раздел 2. Организация	6
4. Организация и ее цели	1
5. Внутренняя среда организации	1
6. Внешняя среда организации	1
7. Стратегическое управление организацией	1
8. Формирование образа будущей организации	1
9. Формирование миссии будущей организации	1
Раздел 3. Стратегическое планирование	7
10. Метод SWOT-анализа	1
11. Определение проблем и сильных сторон организации	1
12. Анализ внешней среды организации	1
13. Построение матрицы решений организации	1
14. Анализ основных угроз и возможностей организации	1
15. Определение стратегических целей организации	1
16. Формулирование стратегии организации	1
17. Обобщение. Подведение итогов.	1
Всего:	17

Содержание программы

17 часов (0,5 часов в неделю)

Введение в стратегический менеджмент

(3 часа)

Что изучает стратегический менеджмент. Важность знаний основ стратегического менеджмента для руководителя. Основные цели и задачи стратегического менеджмента.

Основные функции менеджмента. Управление – особый тип взаимодействия. Элементы управления. Планирование. Организация. Принятие решений. Руководство. Мотивация. Контроль и регулирование.

Философия бизнеса организации. Ценности и верования, принятые в организации. Основные научные взгляды и подходы к изучению организации.

Требования к знаниям и умениям.

Знать:

- предмет изучения стратегического менеджмента,
- основные функции менеджмента,
- научные взгляды и подходы к изучению организации.

Уметь:

- пользоваться дополнительной литературой и другими источниками информации для изучения теоретических основ стратегического менеджмента.

Организация

(6 часов)

Понятие организации. Организация как система. Процессы жизнедеятельности организации. Жизненный цикл организации. Характеристики организации. Цели организации.

Внутренняя среда организации. Внутренние переменные организации. Ее влияние на функционирование организации. Структура внутренней среды организации. Организационные структуры, их виды.

Внешняя среда организации. Внешние переменные организации. Значение управления внешней средой организации. Среды прямого и косвенного воздействия. Особенности факторов внешней среды организации.

Понятие стратегического управления. Важность стратегического управления на примере предприятий Владимирской области и города Владимира. Цели и задачи стратегического управления. Отличия стратегического и оперативного управления.

Формирование образа будущей организации. Значение видения перспектив организации и проблем, с которыми она может столкнуться.

Формирование миссии организации. Понятие миссии организации в узком и широком смысле. Значение своевременной формулировки миссии организации.

Практическая работа №1.

Формулирование образа будущей организации на примере собственной фирмы, созданной в результате реализации бизнес-проекта.

Практическая работа №2.

Формулирование миссии фирмы на примере бизнес-проекта.

Требования к знаниям и умениям.

Знать:

- понятие организации как системы, ее основные цели и характеристики;
- понятие и структуру внутренней и внешней сред организации;
- цели, задачи и значение стратегического управления;
- понятия образа и миссии организации.

Уметь:

- на основе созданной в рамках бизнес-проекта виртуальной фирмы формулировать образ и миссию будущей организации.

Стратегическое планирование

(7 часов)

Анализ среды как исходный процесс в стратегическом менеджменте. Понятие метода SWOT-анализа. Его содержание. Возможности SWOT-анализа на конкретном примере.

Анализ внутренней среды. Анализ кадрового состава, его потенциала, квалификации; анализ организации управления организацией; производства; финансов; маркетинга. Определение сильных и слабых сторон.

Анализ внешней среды организации. Анализ факторов непосредственно влияющих на деятельность организации: поставщиков, акционеров, потребителей, конкурентов, законов и государственных органов, профсоюзов. Анализ косвенных факторов: международных событий, состояния экономики, научно-технического прогресса, социокультурных и политических факторов.

Матрица SWOT-анализа. Принципы построения на примере конкретной организации.

На основе анализа матрицы SWOT-анализа составление списка основных угроз и возможностей организации с указанием последствий для фирмы и возможных мер для избежания угроз или использования возможностей (на конкретном примере организации).

Стратегические цели организации. Их виды. Значение определения и постановки стратегических целей развития в рамках организации.

Понятие «стратегия организации». Выбор стратегии – центральный момент стратегического менеджмента. Виды стратегий. Матрица стратегий, разработанная Бостонской консультативной группой. Значение своевременного определения стратегии организации для дальнейшего ее функционирования.

Практическая работа №3.

Определение сильных и слабых сторон внутренней среды созданной в рамках бизнес-проекта организации. Построение матрицы анализа сильных и слабых сторон организации.

Практическая работа №4.

Определение сильных и слабых сторон внешней среды организации в рамках бизнес-проекта. Построение матрицы анализа сильных и слабых сторон организации.

Практическая работа №5.

Построение матрицы решений организации.

Практическая работа №6.

Анализ основных угроз и возможностей организации с указанием конкретных последствий для фирмы и возможных мер для избежания угроз или использования возможностей. Общий вывод SWOT-анализа.

Практическая работа №7.

Определение стратегических целей развития своей организации на основе выводов SWOT-анализа.

Практическая работа №8.

Определение и формулирование общей стратегии развития организации, созданной в рамках бизнес-проекта.

Требования к знаниям и умениям.

Знать:

- понятие метода SWOT-анализа;
- факторы внутренней среды организации: кадровый состав, организация управления организацией, производство, финансы, маркетинг;
- факторы внешней среды организации: поставщики, акционеры, потребители, конкуренты, законы и государственные органы, профсоюзы (среда прямого воздействия); международные события, состояние экономики, научно-технический прогресс, социокультурные и политические факторы;
- цели организации, стратегические цели, их виды и значение для развития организации;
- понятие «стратегия организации», виды стратегий, матрица стратегий, разработанная Бостонской консультативной группой, значение своевремен-

ного определения стратегии организации для дальнейшего ее функционирования.

Уметь:

- определять сильные и слабые стороны внутренней среды созданной в рамках бизнес-проекта организации, строить матрицу анализа сильных и слабых сторон организации;

- определять сильные и слабые стороны внешней среды организации в рамках бизнес-проекта, строить матрицу анализа сильных и слабых сторон организации;

- строить матрицу решений организации;

- анализировать основные угрозы и возможности организации с указанием конкретных последствий для фирмы и возможных мер для избежания угроз или использования возможностей, делать общий вывод SWOT-анализа;

- определять стратегические цели развития своей организации на основе выводов SWOT-анализа;

- определять и формулировать общую стратегию развития организации, созданной в рамках бизнес-проекта.

При планировании и организации уроков следует иметь в виду, что теоретический материал должен осознаваться и усваиваться преимущественно в процессе выполнения практических работ.

При изучении теоретического материала используются:

- методы обучения: объяснительно-иллюстративный, проблемный, исследовательско - творческий, репродуктивный (беседа, рассказ, лекция, семинар, применение новых знаний, самостоятельное изучение нового по книге, решение проблемных задач);

- методы контроля за знаниями, умениями и навыками учащихся: текущие наблюдения, устный опрос, письменный опрос, домашние творческие задания (составление перечня товаров и услуг, которые могут производить обучающиеся в свободное от учебы время; составление рекламы товару или услуге);

- дидактические принципы обучения: наглядность, системность и последовательность знаний доступность и посильность, сознательность и активность, связь теории с практикой, обучения с жизнью, научность, прочность и т.д.;

- виды деятельности учащихся (учебной): репродуктивный (деятельность по образцу), репродуктивно-поисковый, частично-поисковый, поисковый (творческий);

- виды учебной работы: чтение, пересказ, слушание, ответы на вопросы;

- формы учебной работы учащихся: фронтальная, индивидуальная, групповая.

Во время изучения программы осуществляется промежуточный контроль. После прохождения каждой темы программы проводится одновременно: рубежный контроль по теории и выполнение практических работ по пятибалльной системе.

Сегодняшний деловой мир нуждается в людях, способных принимать экономические грамотные решения и нести ответственность за их проведения в жизнь.

Овладение обучающимися содержанием данной программы позволит решать не только образовательные задачи, но и подготовит их к конкуренции на рынке труда и профессий: менеджер, маркетолог, предприниматель, бухгалтер, экономист и др.

2.2 Методические материалы по проведению занятий

АНАЛИЗ СИТУАЦИИ КОМПАНИИ

Цель анализа

Отраслевой и конкурентный анализ касался внешнего окружения компании. Цель ситуационного анализа - оценить стратегическую ситуацию для конкретной компании в таком окружении. Он должен ответить на следующие вопросы:

- Как хорошо работает используемая ныне стратегия?
- Что является для компании сильными, слабыми сторонами, благоприятными возможностями и угрозами?
- Может ли компания конкурировать по стоимости?
- Насколько сильны конкурентные позиции компании?
- Какие стратегические действия создают лицо компании?

Оценка применяемой стратегии

Содержание стратегии компании одиночного бизнеса отражено на рис.4.

Прежде всего следует понять, какой же стратегии придерживается компания:

- низкоценового лидерства,
- отличий от соперников,
- фокусировки на узких группах потребителей или маркетинговых нишах.

Следующей характеристикой конкурентной обстановки в отрасли является степень вертикальной интеграции и географический масштаб рынка. Следует исследовать вспомогательные стратегии в производстве, маркетинге, финансах, применении рабочей силы.

Дополнительно следует проанализировать последние действия компании, которые интегрируются в стратегию фирмы и могут обеспечить частные конкурентные преимущества и/или улучшить конкурентную позицию.

Наиболее очевидными индикаторами стратегической деятельности являются следующие положения:

- увеличивается или уменьшается размер рынка, контролируемого фирмой,
- растет или нет объем прибыли, получаемой фирмой, и насколько она велика в сравнении с соперниками,
- каковы тенденции чистой прибыли фирмы и скорости возврата инвестиций,

- какой рост объема продаж фирмы, быстрее или медленнее, чем на рынке в целом.

Естественно, лучшей стратегией является та, которая не требует радикальных изменений.

SWOT-анализ

SWOT - это акроним слов **Strengts** (силы), **Weaknesses** (слабости), **Opportunities** (благоприятные возможности) и **Threats** (угрозы). Внутренняя обстановка компании отражается в основном в **S** и **W**, а внешняя - в **O** и **T**. В табл. 3 представлены основные факторы, которые целесообразно учитывать в SWOT-анализе.

Таблица 3 – Факторы, учитываемые в SWOT-анализе

<i>Потенциальные внутренние сильные стороны (S):</i>	<i>Потенциальные внутренние слабости(W):</i>
1	2
Четко проявляемая компетентность	Потеря некоторых аспектов компетентности
Адекватные финансовые источники	Недоступность финансов, необходимых для изменения стратегии
Высокое искусство конкурентной борьбы	Рыночное искусство ниже среднего
Хорошее понимание потребителей	Отсутствие анализа информации о потребителях
Признанный рыночный лидер	Слабый участник рынка
Четко сформулированная стратегия	Отсутствие четко выраженной стратегии, непоследовательность в ее реализации
Использование экономии на масштабах производства, ценовое преимущество	Высокая стоимость продукции в сравнении с ключевыми конкурентами
Собственная уникальная технология, лучшие производственные мощности	Устарелые технология и оборудование
Проверенное надежное управление	Потеря глубины и гибкости управления

Продолжение таблицы	
1	2
Надежная сеть распределения	Слабая сеть распределения
Высокое искусство НИОКР	Слабые позиции в НИОКР
Наиболее эффективная в отрасли реклама	Слабая политика продвижения
<i>Потенциальные внешние благоприятные возможности (О):</i>	<i>Потенциальные внешние угрозы (Т):</i>
Возможность обслуживания дополнительных групп потребителей,	Ослабление роста рынка, неблагоприятные демографические изменения ввода новых рыночных сегментов
Расширение диапазона возможных товаров	Увеличение продаж заменяющих товаров, изменение вкусов и потребностей покупателей
Благодушие конкурентов	Ожесточение конкуренции
Снижение торговых барьеров в выходе на внешние рынки	Появление иностранных конкурентов с товарами низкой стоимости
Благоприятный сдвиг в курсах валют	Неблагоприятный сдвиг в курсах валют
Большая доступность ресурсов	Усиление требований поставщиков
Ослабление ограничивающего законодательства	Законодательное регулирование цены
Ослабление нестабильности бизнеса	Чувствительность к нестабильности внешних условий бизнеса

Для стратегической перспективы компании особенно значимы сильные стороны, так как они являются краеугольными камнями стратегии и на них должно строиться достижение конкурентных преимуществ. В то же время хорошая стратегия требует вмешательства в слабые стороны. Организационная стратегия должна быть хорошо приспособлена к тому, что можно сделать. Особое значение имеет идентификация отличительных преимуществ компании. Это важно для формирования стратегии, так как:

- уникальные возможности дают фирме шанс использовать рыночные благоприятные обстоятельства;

- создают конкурентные преимущества на рынке;
- потенциально могут быть краеугольными камнями стратегии.

Следует отличать благоприятные возможности отрасли и компании. Превалирующие и вновь возникающие благоприятные возможности в отрасли наиболее подходят компании, которая имеет конкурентные преимущества или другие возможности для роста. SWOT-анализ помогает ответить на следующие вопросы:

- Использует ли компания внутренние сильные стороны или отличительные преимущества в своей стратегии? Если компания не имеет отличительных преимуществ, какие из ее потенциальных сильных сторон могут ими стать?

- Являются ли слабости компании ее уязвимыми местами в конкуренции и/или они не дают возможности использовать определенные благоприятные обстоятельства? Какие слабости требуют корректировки, исходя из стратегических соображений?

- Какие благоприятные обстоятельства дают компании реальные шансы на успех при использовании ее квалификации и доступа к ресурсам? Заметим: Благоприятные возможности без способов их реализации - иллюзия. Сильные и слабые стороны фирмы делают ее лучше или хуже приспособленной к использованию благоприятных возможностей, чем у других фирм.

- Какие угрозы должны наиболее беспокоить менеджера и какие стратегические действия он должен предпринять для хорошей защиты?

Стратегический стоимостный анализ

Один из наиболее четких индикаторов ситуации компании - ее ценовая позиция по отношению к конкурентам. Особенно это относится к отраслям со слабо дифференцированной продукцией, но даже в противном случае компании вынуждены не отставать от соперников, иначе они рискуют потерять конкурентную позицию. Различия в издержках соперников могут вызваться:

- разницей цен на сырье, материалы, комплектующие, энергию и т.д.;

- разницей в базовых технологиях, возрасте оборудования;
- разницей во внутренних себестоимостях из-за различных размеров производственных единиц, кумулятивного эффекта выпуска, уровней производительности, различных налоговых условиях, уровней организации производства и т.д.;
- разницей в чувствительности к инфляции и изменениям курсов валют;
- разницей в транспортных расходах;
- разницей затрат в каналах распределения.

Стратегический стоимостный анализ фокусируется на относительной стоимостной позиции фирмы по отношению к ее соперникам. Первичным аналитическим подходом такого анализа является построение стоимостной цепи по отдельным действиям, показывающей картину стоимости от сырья до цены конечных потребителей (таблица 4). Эта таблица показывает, что имеется три главных области в цепи действия/издержки, где возможны наибольшие различия для конкурирующих фирм: область снабжения, передовые части каналов распределения, собственно внутренняя деятельность компании. Если фирма теряет конкурентоспособность в задней или передней частях цепи, она может изменять свои внутренние действия с целью восстановления конкурентоспособности.

Когда стоимостные пробелы лежат в основном в задней части цепи, фирма может использовать шесть стратегических действий:

- добиваться более благоприятных цен у поставщиков;
- работать с поставщиками с целью снижения их издержек;
- предпринять интеграцию назад для контроля над материальными затратами;
- попытаться использовать более дешевые заменители;
- найти новые источники снабжения с приемлемыми ценами;
- попытаться уменьшить разницу путем экономии в других частях цепи.

Таблица 4- Стоимостная цепь в отраслевом разрезе действий

← Полная отраслевая цепь действия / издержки →							← Издержки в передовых частях каналов распределения →	
← Издержки, связанные со снабжением →		← Издержки в действиях, связанных с производством →						
Покупные материалы, комплектующие, входная логистика	Действия в процессе производства	Действия при маркетинге и продажах	Обслуживание потребителей и входная логистика	Внутренние вспомогательные производственные действия	Общие и административные действия	Чистая прибыль	Оптовая торговля и сеть дилеров	Розничная торговля
Сырье и полуфабрикаты со стороны Энергия Транспортные расходы Затраты на покупку материалов Складирование	Оборудование и оснастка Производство Сборка и упаковка Труд и изготовление Ремонт и эксплуатация ОКР и испытания Качество и его контроль Действия по инноватизации	Действия при продажах Реклама и продвижение Исследования рынка Технологическая литература Координация и приемы Отношения с дилерами и дистрибьюторами	Сервис, ремонт и другие процедуры Запчасти Другие издержки по входной логистике	Зарплата Набор и испытания Внутренняя связь Компьютерное обслуживание Обеспечивающие функции НИОКР Безопасность и секретность Отношения с профсоюзами	Службы финансов и учета Юридические службы Паблиц-рейтинги Плата неиспользуемым Обслуживание кредита Отчисления по налогам		⏟ Включает все действия, связанные с затратами по дистрибуторам, оптовой и розничной торговле и другими в каналах доведения продукции до конечных потребителей	

В случае, если это характерно для передней части цепи, возможны три корректирующие воздействия:

- использовать более привлекательные формы для участников каналов распространения;
- изменить экономическую стратегию, включая возможность передней интеграции;
- попытаться скомпенсировать разницу снижением издержек в других частях цепи.

Когда источник потери конкурентоспособности по стоимости лежит во внутренних областях цепи целесообразно рассмотреть возможность следующих действий:

- ревизия внутренних статей бюджета;
- попытка поднять производительность труда рабочих и дорогостоящего оборудования;
- исследование, не будет ли выгоднее выполнение некоторых технологических процессов на стороне, чем самой фирмой;
- инвестирование ресурсосберегающих технологических улучшений;

- рассмотрение вызывающих опасения компонентов стоимости как объектов новых инвестиций в производство и оборудование;
- модификация продукции с целью снижения ее стоимости;
- балансировка больших внутренних издержек экономией в передней и задней частях цепи.

Оценка силы конкурентной позиции фирмы

В дополнение к диагнозу ценовой конкурентной позиции требуется общий анализ конкурентной позиции и конкурентной силы компании. Он должен ответить на вопросы:

- Насколько сильна сегодняшняя конкурентная позиция фирмы?
- Какое изменение конкурентной позиции можно ожидать при использовании сегодняшней стратегии (с ее тонкой подстройкой)?
- Каков ранг фирмы относительно ключевых соперников в каждом важном компоненте конкурентной силы и отраслевом ключевом факторе успеха?
- Каков перечень конкурентных преимуществ фирмы?
- Какова возможность фирмы защищать свою позицию в свете отраслевых движущих сил, конкурентного давления и предполагаемых действий соперников?

Таблица 6 содержит факторы, которые часто используют для оценки тенденций усиления или ослабления конкурентной позиции фирмы.

Для оценки конкурентной позиции фирмы используются балльные оценки по ключевым факторам успеха. При этом производится взвешивание оценок таких факторов для фирмы и ее соперников (таблица 5).

Общее правило: компания должна накапливать свои конкурентные сильные стороны и защищать свои конкурентные слабости. Она должна строить стратегию на своих сильных сторонах и предпринимать действия по обеспечению ситуации со слабостями.

В то же самое время рейтинг сильных сторон соперников показывает, откуда можно ждать их атак и, наоборот, где они слабее.

Таблица 5 – Факторы, используемые для оценки тенденций усиления или ослабления конкурентной позиции фирмы.

Признаки силы и слабости в конкурентной позиции фирмы	
Признаки силы	Признаки слабости
Большая доля рынка (или лидер на рынке)	Отсутствие реальных отличительных преимуществ
Последовательная или отличительная стратегия	Потери на рынке относительно главных соперников
Рост базы потребителей и их лояльности	Отсутствие четкой стратегии
Нахождение в фаворитной стратегической группе	Падающая репутация у потребителей
Концентрация на быстрорастущих рыночных сегментах	Нахождение в стратегической группе, теряющей позиции
Ценовое преимущество	Слабости в областях с наибольшим рыночным потенциалом
Прибыль выше средней	Производитель товаров с высокой себестоимостью
Маркетинговое искусство выше среднего	Рост доходов ниже среднего
Технологические и инновационные способности выше среднего	Мало главных факторов рыночного успеха
Инициативный, предпринимательский подход к опасностям	Последователь в разработке продуктов, их слабое качество
Позиция накопления благоприятных возможностей	Отсутствует хорошая позиция по отношению к возникающим угрозам Потери относительно главных соперников

Таблица 6 - Пример взвешенной оценки стратегической силы компании относительно соперников (шкала рейтинга: *слабейший - 1, сильнейший - 10*, в скобках - произведение веса на рейтинговую оценку)

КФУ/мера силы	Вес	Компания	Соперник А	Соперник Б	Соперник В
Качество/исполнение продукта	0,10	8 (0,80)	5 (0,50)	9 (0,90)	6 (0,60)
Репутация/имидж	0,10	8 (0,80)	7 (0,70)	10 (1,00)	6 (0,60)
Материалы/стоимость	0,05	5 (0,25)	5 (0,25)	6 (0,30)	4 (0,20)
Технологическое искусство	0,05	8 (0,40)	5 (0,25)	5 (0,25)	4 (0,20)
Производственные мощности	0,05	9 (0,45)	7 (0,35)	10 (0,50)	6 (0,30)
Маркетинг/распределение	0,05	9 (0,45)	7 (0,35)	9 (0,45)	6 (0,30)
Финансовые ресурсы	0,10	5 (0,50)	4 (0,40)	7 (0,70)	4 (0,40)
Относительная стоимостная позиция	0,25	5 (1,25)	9 (2,25)	6 (1,50)	4 (1,00)
Способность к конкурировать по цене	0,25	5 (1,25)	9 (2,25)	7 (1,75)	4 (1,00)
Взвешенный рейтинг силы		6,15	7,30	7,35	4,60

Определение предпочтительных стратегических действий фирмы

Последней ступенью ситуационного анализа является идентификация всех важных стратегических подходов, которые должны сформировать план действий компании. Они должны опираться на выполненный ситуационный анализ и ответить на следующие вопросы:

- Адекватна ли существующая стратегия движущим силам в отрасли?

- Как тесно существующая стратегия связана с будущими отраслевыми факторами успеха?
- Насколько хороша защита существующей стратегии от пяти конкурентных сил в будущем, а не сейчас и в прошлом?
- Способна ли существующая стратегия адекватно защитить компанию от внешних угроз и внутренних слабостей?
- Должна ли компания опасаться конкурентных атак от одного или более конкурентов?
- Нужны ли дополнительные действия для улучшения стоимостной позиции компании, накопления положительных возможностей или улучшения ее конкурентной позиции?

Обобщающие выводы

Ситуационный анализ включает пять ступеней.

1. Оценка: насколько хорошо работает существующая стратегия.

Она включает обзор прошлой стратегической деятельности компании и определение логической взаимосвязи отдельных частей стратегии.

2. Проведение SWOT-анализа.

Оценка основных блоков стратегии - сильных сторон ее деятельности; слабые стороны важны, так как они представляют источник повышенного внимания и требуют корректирующих действий. Внешние благоприятные возможности и угрозы следует учитывать, так как хорошая стратегия должна способствовать накоплению положительных возможностей и защите от возможных угроз.

3. Оценка стоимостной позиции компании относительно конкурентов (с использованием цепи действия/стоимость).

Стратегия должна поддерживать стоимостный фактор на уровне соперников, чтобы обеспечить способность компании конкурировать.

4. Оценка конкурентной позиции компании и ее конкурентной силы.

Этот этап показывает, как расположена компания относительно соперников по главным показателям конкурентного успеха. Анализ конкурентной силы показывает, где компания сильна, а где слаба.

5. Определение стратегических подходов и проблем компании.

Целью этого этапа является разработка полного стратегического перечня с использованием ситуационного, а также отраслевого и конкурентного анализа для понимания того насколько существующая стратегия соответствует внешней и внутренней ситуации компании.

2.3 Средства оценивания результатов обучения

По окончании изучения элективного курса учащиеся должны приобрести знания, умения, опыт, необходимые для построения индивидуальной образовательной траектории в учебном учреждении и успешной профессиональной карьеры по его окончании:

- Работа в творческой группе.
- Работа с информацией.
- Решение поставленной проблемы.

Промежуточная и государственная (итоговая) аттестация может проводиться в следующих формах: тестирование, защита рефератов, творческих работ, итоговые опросы, переводные экзамены (устные и письменные), письменные проверочные и контрольные работы и т. д.

При проведении промежуточной аттестации в форме зачета обучающийся отвечает на теоретические вопросы, предложенные учителем по определенной теме и выполняет практическое задание. По итогам делается запись в журнале "зачтено".

При проведении промежуточной аттестации в форме защиты реферата обучающийся руководствуется общими требованиями к формулировке темы и оформлению реферата и предоставляет работу преподавателю за неделю до ее защиты для исправления недочетов и выработки рекомендаций по корректировке текста.

Процедура защиты реферата представляет собой выступление автора реферата (до 15 мин), в ходе которого обучающийся должен показать свободное владение материалом по заявленной теме и ответы на вопросы преподавателя. Отметка выставляется по пятибалльной системе.

При проведении промежуточной аттестации в форме защиты учебного проекта обучающийся выполняет монопроект, который может носить практико-ориентированный, исследовательский, информационный характер. Защита проекта может проходить в форме презентации. Оценка работы выставляется по пятибалльной системе.

При проведении промежуточной аттестации в форме собеседования, обучающийся без подготовки отвечает на вопросы преподавателя обобщающего характера по темам программы элективного курса.

Итоговая аттестация по результатам изучения элективного курса проводится по мере завершения его изучения с помощью специальной зачетной работы (экзамен, тест, защита проекта или реферата). К итоговой аттестации, проводимой в форме экзамена, допускаются те проекты и рефераты, которые прошли предварительную защиту с оценкой «отлично» и «хорошо». В этом случае учащемуся в аттестат об основном полном образовании может быть выставлена оценка за элективный курс в баллах. В остальных случаях в аттестате делается запись об изучении данных элективных курсов;

Итоговая отметка по элективному курсу выставляется преподавателем, исходя из количества часов, отработанных обучающимся, и результатов его деятельности [17].

Целями промежуточной и государственной (итоговой) аттестации являются:

- установление соответствия знаний обучающихся требованиям государственных образовательных стандартов;
- контроль выполнения индивидуальных учебных планов и программ;
- определение уровня теоретических знаний, практических умений и навыков по учебным программам профильного типа на момент контроля.

Контроль знаний обучающихся осуществляется на основе:

- требований государственных образовательных стандартов по соответствующему предмету;
- критериев оценки знаний обучающихся, определенных в учебной программе данного года обучения;
- уставом образовательного учреждения.

Промежуточная аттестация подразделяется на текущую, включающую в себя поурочное, тематическое оценивание результатов, и аттестацию по окончании каждой четверти (триместра). Промежуточную аттестацию проводят преподаватели образовательного учреждения, реализующего программы профильного обучения.

Итоговую аттестацию по итогам учебного года проводит комиссия, формируемая из числа преподавателей образовательного учреждения, в котором реализуются соответствующие программы профильного обучения.

Курс может быть оценен положительно, если:

- ученик посетил не менее 65% занятий, предусмотренных программой курса;
- выполнил зачетную работу, предусмотренную программой курса (подготовил проект, выполнил творческую работу, сконструировал модель, макет или прибор и др.) в соответствии с требованиями, изложенными в пояснительной записке к ней.

Если объем элективного курса составляет не более 34 часов, то оценивание курса осуществляется в системе «зачтено - не зачтено». Для оценивания достижений обучающихся при изучении элективных курсов используется одна из следующих систем:

- зачтено - не зачтено;
- отметки «3», «4», «5» (без выставления отрицательных отметок) – зачтено.

Элективный курс может считаться «зачтенным», если ученик посетил не менее 65% занятий по данному курсу.

Государственная (итоговая) аттестация учащихся проводится в соответствии с «Положением о государственной (итоговой) аттестации образовательных учреждений РФ» в сроки и по формам, устанавливаемым по соответствующему предмету Министерством образования и науки РФ.

Периодичность проведения промежуточной и итоговой аттестации.

Формы и сроки поурочного и тематического контроля знаний определяет преподаватель, работающий в данной группе, они фиксируются в рабочей программе педагога.

Проведение промежуточного контроля по окончании каждой четверти (полугодия) устанавливаются в следующие сроки: в течение двух недель до окончания четверти (полугодия).

Формами проведения промежуточного контроля по соответствующим предметам являются: тестирование, защита рефератов, творческих работ, итоговые опросы, письменные проверочные и контрольные работы и т. д.

Аттестационная комиссия, ее состав и регламент работы:

Аттестационная комиссия создается для проведения промежуточной аттестации по итогам всего периода обучения.

Ответственность за проведение аттестации по итогам обучения за соответствующий период возлагается на председателя аттестационной комиссии, который назначается директором образовательного учреждения из числа преподавателей по профилю обучения или заместителей директора. В состав аттестационной комиссии входит председатель и не менее двух членов аттестационной комиссии.

Решение принимается на основании оценивания ответа обучающегося по 5-бальной системе с учетом процентного соотношения выполненного и предложенного объема заданий, а также их относительной сложности.

Решение аттестационной комиссии принимается коллегиально и оформляется протоколом, который подписывается председателем и членами аттестационной комиссии.

Ведомость результатов контроля по итогам соответствующего учебного периода, заверенная директором ОУ или его заместителем, курирующим работу профильной группы, направляется в образовательные учреждения, направившие своих обучающихся для освоения профильных учебных курсов.

Отметки, полученные обучающимся в ходе промежуточного контроля, записываются в ведомостях (установленного образца) и журналах.

Экзаменационные комиссии для проведения контроля знаний

Состав экзаменационной комиссии, проводящей итоговый контроль знаний в профильной группе, формируется на период проведения итоговой аттестации.

При составлении расписания итогового контроля необходимо учитывать, что в день проводится только один экзамен (аттестация).

Возглавляет экзаменационную комиссию для итогового контроля знаний ее Председатель. Им может быть директор ОУ, его заместитель по учебно-воспитательной, научно-методической работе. В состав экзаменационной комиссии входят не менее двух членов комиссии: экзаменуемый преподаватель и ассистент.

После проведения итогового контроля знаний обучающихся экзаменационная комиссия сдает индивидуальные оценочные листы для проведения анализа соответствия знаний обучающихся требованиям государственных образовательных стандартов по соответствующим предметам.

По результатам аттестации, экзаменационная комиссия выносит решение о признании уровня знаний каждого из обучающихся профильного учреждения соответствующим программным требованиям к знаниям обучающихся по предмету на профильном уровне.

Решение сообщается экзаменационной комиссией непосредственно после окончания экзамена и доводится до сведения учащихся.

Обучающимся, чьи знания комиссией были признаны по результатам аттестации не соответствующими определенному уровню, предоставляется

право пройти итоговую аттестацию повторно в срок, предложенный экзаменационной комиссией.

2.4 Экономическое обоснование проекта

Затраты, образующие себестоимость разработанной продукции (работ, услуг), или общая стоимость разработки и выполнения проекта. $C_{\text{общ}}$ определяются соотношением:

$$C_{\text{общ}} = C_1 + C_2 + C_3 + C_4 + A_0, \quad (2.1)$$

где C_1 - материальные затраты (стоимость материалов, использованных в проекте), руб;

C_2 - затраты на электроэнергию, руб.;

C_3 - затраты на оплату интеллектуального труда по разработке проекта, руб.;

C_4 - затраты на оплату труда рабочих, руб.;

A_0 - амортизационные отчисления за работу на станочном оборудовании учебных мастерских или компьютерных классов (амортизация оборудования), руб.

Показатели C_4 и A_0 не учитывались.

Расчет стоимости основных материалов C_1 представлен в таблице 7.

Таблица 7 - Затраты на материалы

№ п/п	Материалы	Стоимость за единицу (руб.)	Расход материала	Стоимость (руб.)
1	Бумага для принтера	0,4	60	24,0
2	Краска для принтера	0,6	1	600
	ИТОГО:			624,0

Затраты на электроэнергию C_2 определяется исходя из мощности и времени работы оборудования, а также стоимости 1 квт/час потребляемой электрической энергии.

При работе использовались:**• Искусственное освещение**

эл. лампочки мощностью 100 0,1 кВт – 5 шт., время работы 15 часов.

Стоимость 1 кВт·час=3.6 руб.

Расходы за э/э=*потребл. мощн. х количество. отработ. часов. стоимость квт/час*

$$0,1 \text{ кВт} \cdot 5 \text{ шт.} \cdot 15 \text{ часов} \cdot 3,6 \text{ руб.} = 270 \text{ руб.}$$

• Оборудование:**1) Персональный компьютер**

Мощность 0,3 кВт

Время работы 15 часов

$$0,3 \text{ кВт} \cdot 15 \text{ часов} \cdot 3,6 \text{ руб.} = 16,2 \text{ руб.}$$

2) Принтер

Мощность 0,2 кВт

Время работы 0,5 часа

$$0,2 \text{ кВт} \cdot 0,5 \text{ часа} \cdot 3.6 \text{ руб.} = 0,36 \text{ руб.}$$

3) Сканер

Мощность 0,17 кВт

Время работы 2 часа

$$0,17 \text{ кВт} \cdot 2 \text{ часа} \cdot 3.6 \text{ руб.} = 1,22 \text{ руб.}$$

Затраты на электроэнергию составляют:

$$270 + 16,2 + 0,36 + 1,22 = 287,78 \text{ руб.}$$

Затраты на оплату интеллектуального труда по разработке проекта S_z складываются из затрат на оплату труда научного руководителя проекта $S_{н.р.}$ и теоретической стоимости оплаты труда исполнителя проекта $S_{исп.}$

$$C_3 = C_{н.р.} + C_{исп.} \quad (3.2)$$

Оплата труда научного руководителя определяется по формуле:

$$C_{н.р.} = T_{н.р.} * t_{н.р.} = 100 * 14 = 1400 \text{ руб.}$$

где $T_{н.р.}$ = тарифная ставка почасовой оплаты труда научного руководителя (100р·ч),

$t_{н.р.}$ = 14 часов – норма времени на руководство дипломной работой.

Теоретическая стоимость оплаты труда исполнителя $C_{исп.}$, определяется из соотношения:

$$C_{исп.} = T_{исп.} \cdot t_{исп.}, \quad (3.3)$$

где $T_{исп.}$ = 6200 руб. - тарифная ставка оператора ЭВМ;

$t_{исп.}$ = 1 месяц - время работы исполнителя (студента-дипломника) над проектом согласно графика учебного процесса.

$$C_{исп.} = 6200 \cdot 1 = 6200 \text{ руб.}$$

$$C_3 = 1400 + 6200 = 7600 \text{ руб.}$$

$$C_{общ} = 624 \text{ руб.} + 287,78 \text{ руб.} + 7600 = 8511,78 \text{ руб.}$$

Выводы по второй главе:

Во второй главе разработана программа по элективному курсу «Основы стратегического менеджмента», предложено методическое сопровождение программы включающее в себя методические материалы по проведению занятий, средства оценивания результатов обучения.

Выполнен экономический расчет.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Элективный курс (курс по выбору) составляет компонент образовательного учреждения Базисного учебного плана. Это обязательный курс по выбору, для него не существует образовательных стандартов. Нестандартность, вариативность и краткосрочность являются их особенностями. Курсы по выбору позволяют учащимся построить индивидуальную образовательную траекторию. Элективные курсы во многом восполняют «пробелы» базовых и профильных предметов. .

Для того, чтобы компетентно составить программы учебных курсов, необходимо владеть содержанием той учебной дисциплины, по которой разрабатывается программа, разбираться в сущности понятия «программа», то есть знать ее функциональное назначение и принципы построения, владеть методикой ее оценки, разбираясь в том, какие смыслы вложены в требованиях к качеству программы и каким образом при разработке достигается ее соответствие указанным требованиям. Иными словами, педагог умеющий разрабатывать программы в соответствии с определенными требованиями, а затем уметь оценивать их качество, выявляя их соответствие данным требованиям, сможет вызвать интерес учащихся к предмету и профессионально сориентировать их, в чем и заключается гипотеза данного исследования.

В ходе написания работы все поставленные цели были достигнуты.

Материал дипломной работы может быть использован педагогами при составлении рабочих программ по вариативным дисциплинам, а так же студентами при подготовке к педагогической практике.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Артёмова, Л.К.** Профильное обучение: опыт, проблемы, пути решения [Текст] / Л.К. Артёмова // Школьные технологии. - 2013. - №4. - С. 22-31
2. **Артемова Л.К.** Профильное обучение: опыт, проблемы, пути решения.//Л.К. Артемова //Педагогическое образование и наука-2013-1-с.46
3. **Афанасьева, Т.П.** Профильное обучение: педагогическая система и управление: в 2 кн. Методическое пособие [Текст] / Т.П. Афанасьева, Н.В. Немова. - М.: АПК и ПРО, 2004. - 136 с.Элективные курсы как содержательная основа профильного обучения [Электронный ресурс]. – По материалам сайта «ВИО». - Режим доступа [www.http://vio.uchim.info/Vio_58/cd_site/articles/art_4_7.htm](http://vio.uchim.info/Vio_58/cd_site/articles/art_4_7.htm)
4. **Воронина Г.** Профильные классы: решение дидактических проблем в практике общеобразовательных школ.//Школа-2011-6-с.84
5. **Гладкая И.В.** Диагностические методики предпрофильной подготовки. [Текст] / И.В. Гладкая – СПб.: КАРО, 2006 – 176 с.
6. **Дружинина И.А.** Как стать менеджером [Текст] / И.А. Дружинина – М.: «Издательство Астрель», «Издательство «Олимп», «Издательство АСТ», 2000.-192 с.
7. **Ермаков, Д.С.** Создание элективных учебных курсов для профильного обучения [Текст] / Д.С. Ермаков, Г.Д. Петрова //Школьные технологии. – 2003. - №6. – С. 22-29.
- 8.**Карнеги Д.** Как завоевать друзей и оказать влияние на людей[Текст]/Д.Карнеги.- М., 2013.
9. **Критерии готовности учащихся к профессиональному самоопределению** / Под ред. С. Н. Чистяковой. [Текст] / С.Н. Чистякова- М.: Филология, 2008.
10. Концепция федеральной целевой программы развития образования на 2011 – 2015 годы (УТВЕРЖДЕНА распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 февраля 2011 г. N 163-р)

11. **Любимов, Л.Л.** Основы экономики [Текст]/ Л.Л. Любимов, И.В. Липсиц - М.: Просвещение. 2009.- 159 с.
12. **Методика выявления готовности старшеклассников к выбору профиля обучения/** под ред. С.Н.Чистяковой [Текст]/ С.Н. Чистякова - Тамбов, 2003.
13. **Основы предпринимательской деятельности/** Под ред. Власовой В.М. [Текст] / В.М. Власова - М.: Финансы и статистика, 2005.- 496с.
14. **Профильное обучение: Нормативные правовые документы.** – М.: ТЦ Сфера, 2006. – 96 с.
15. **Программно-методические материалы: Экономика. 8-11 классы/**сост. Б.И.Мишин.-М.: Дрофа, 2006.-192 с.
16. **Руденский Е.В.** Основы психотехнологии общения менеджера[Текст]/ Е.В. Руденский.- М., 1997.
17. **Симоненко, В.Д.** Методика обучения учащихся основам предпринимательства. [Текст] / В.Д. Симоненко - Брянск: БГПУ, 1999.- 117 с.
18. **Элективные курсы** [Электронный ресурс]. – Элективные курсы в учебном плане. - Режим доступа <http://edukuitun.ru/alyans/index.php/elektivnye-kursy-v-uchebnom-plane>
19. **Элективные курсы в профильном обучении** [Текст] /Министерство образования РФ – Национальный фонд подготовки кадров. – М.: Вита-Пресс, 2008. – 144с.
20. **Что такое элективный курс** [Электронный ресурс]. – По материалам сайта «Как просто!». - Режим доступа <http://www.kakprosto.ru/kak-80738-cto-takoe-elektivnyy-kurs>
21. **Якиманская, И. С.** Личностно-ориентированное обучение в современной школе. [Текст] / И.С. Якиманская. - М., 2009