

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Курганский государственный университет»
(КГУ)

Кафедра «Менеджмент и маркетинг»



УТВЕРЖДАЮ:

Ректор

/ Дубив Н.В. /

«02» октября 2020 г.

Рабочая программа учебной дисциплины
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ

38.03.02 – Менеджмент

Направленность:
Менеджмент организации

Формы обучения: очная, заочная

Курган 2020

Аннотация к рабочей программе дисциплины
«Прогнозирование деловой среды»

образовательной программы высшего образования –
программы бакалавриата

38.03.02 – Менеджмент

Направленность:
«Менеджмент организации»

Трудоемкость дисциплины: 3 ЗЕ (108 академических часов).
Семестр: 6 (очная форма обучения), 5 курс (заочная форма обучения).
Форма промежуточной аттестации: Экзамен.

Содержание дисциплины

Внешняя среда организации. Макроокружение. Сущность деловой среды как непосредственного окружения организации. Внутренняя среда.

Специфика отрасли; национальная культура; правовое поле; общие социально-экономические условия ведения бизнеса, технологические и другие изменения, особенности рынка, потребителей; уровень социально-экономического развития общества, состояние общества, политическая и экономическая стабильность, общие условия ведения бизнеса: инвестиционный и налоговый климат, рыночная конъюнктура, роль общественного мнения в принятии государственных и хозяйственных решений. Характер хозяйственных связей и отношения предприятия с поставщиками, потребителями и конкурентами.

Объекты прогнозирования деловой среды: непосредственное деловое окружение организации (деловые партнёры, поставщики, потребители, конкуренты, объединения и ассоциации). Общее внешнее окружение (состояние экономики, общества, природной среды). Товары (продукты, услуги): прогноз спроса и продаж. Метод экспертных оценок. Индивидуальные и коллективные экспертные оценки. Метод экстраполяции тренда. Метод регрессивного анализа. Метод экономико-математического моделирования.