

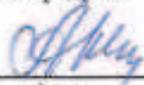
Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СОГЛАСОВАНО

Зав. кафедрой

Мен ФЭУ

аббревиатура кафедры



А.Н. Чаплина

подпись

инициалы, фамилия

" 19 " декабря 2017 г.

Торгово-экономический институт

полное наименование института

Кафедра менеджмента

и кафедры, реализующей дисциплину

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине (модулю)

Б1.В.ОД.3.3

индекс и наименование дисциплины (модуля)

Современные проблемы менеджмента

или практика (на русском и иностранном языке (при реализации на иностранном языке)) в соответствии с ФГОС ВО и учебным планом

Направление подготовки/специальность

38.04.02 Менеджмент

код и наименование направления подготовки/специальности

Направленность (профиль)

38.04.02.16 "Стратегическое управление"

код и наименование направленности (профиля)

Красноярск 2017 г.

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы, описание показателей и критериев оценивания компетенций

Перечень компетенций и их структура в виде знаний, умений и навыков содержатся в разделе 1.3 «Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования» рабочей программы дисциплины Б1.В.ОД.3.3 «Современные проблемы менеджмента».

Показателями оценивания компетенций являются наиболее значимые знания, умения и владения, которые формирует данная дисциплина.

Курс	Семестр	Код и содержание компетенции	Результаты обучения (компоненты компетенции)	Оценочные средства
1	2	ОК-1 - способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу	Знать: основные этапы развития менеджмента как науки и профессии Уметь: применять понятийно-категориальный аппарат, основные законы гуманитарных и социальных наук в профессиональной деятельности Владеть: навыками целостного подхода к анализу проблем общества	Тест, кейс-задача, коллоквиум, курсовая работа, доклад, аналитический обзор, экзамен
1	2	ОК-3 -готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала	Знать: концептуальную основу менеджмента, тенденции и закономерности современного развития менеджмента Уметь: реализовывать свой творческий потенциал в принятии управленческих решений и разработке современных методологий менеджмента Владеть: способами разработки методических подходов решения современных проблем менеджмента	Тест, кейс-задача, коллоквиум, курсовая работа, доклад, аналитический обзор, экзамен
1	2	ОПК-3 -способностью проводить самостоятельные исследования, обосновывать актуальность и практическую значимость избранной темы научного исследования	Знать: принципы развития и закономерности функционирования организации Уметь: использовать экономический инструментарий для анализа внешней и внутренней среды бизнеса (организации) Владеть: экономическими методами анализа поведения потребителей, производителей, собственников ресурсов и государства	Тест, кейс-задача, коллоквиум, курсовая работа, доклад, аналитический обзор, экзамен

1	2	ПК-6 - способностью обобщать и критически оценивать результаты исследований актуальных проблем управления, полученные отечественными и зарубежными исследователями	Знать: основные результаты исследований проблем управления, полученные отечественными и зарубежными исследователями Уметь: обобщать и анализировать полученную информацию, выделять основные акценты современных проблем Владеть: навыками обработки научной информации, применения опыта эффективных организаций в своей практике	Тест, кейс-задача, коллоквиум, курсовая работа, доклад, аналитический обзор, экзамен
---	---	---	---	--

2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки владений, умений, знаний, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы с описанием шкал оценивания и методическими материалами, определяющими процедуру оценивания.

2.1 Комплект заданий для тестовых вопросов

- 1 *Генеральный план действий, определяющий приоритеты стратегических задач, ресурсы и последовательность шагов по достижению стратегических целей:*
 - а) стратегический план
 - б) стратегия организации
 - в) стратегическая программа
 - г) стратегическое управление
- 2 *Процесс, определяющий последовательность действий организации по разработке и реализации стратегии:*
 - а) стратегический план
 - б) стратегия организации
 - в) стратегическая программа
 - г) стратегическое управление
3. *Этапы процесса стратегического планирования:*
 - а) миссия и цели
 - б) анализ внешней среды
 - в) анализ сильных и слабых сторон
 - г) оценка стратегии
 - д) анализ альтернатив и выбор стратегии
 - е) управление реализацией стратегии
- 4 *Доминантные понятия стратегического управления:*
 - а) стратегия
 - б) конкурентоспособность
 - в) потенциал
 - г) миссия и цели
 - д) организационная среда
 - е) персонал управления

- 5 *Способность организации вести успешную конкурентную борьбу и противостоять ей:*
- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| а) стратегия | г) миссия и цели |
| б) конкурентоспособность | д) организационная среда |
| в) потенциал | е) персонал управления |
6. *Совокупность ресурсов организации по выпуску продукции:*
- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| а) стратегия | г) миссия и цели |
| б) конкурентоспособность | д) организационная среда |
| в) потенциал | е) персонал управления |
- 7 *Система управленческих решений, определяющих перспективные направления развития организации:*
- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| а) стратегия | г) миссия и цели |
| б) конкурентоспособность | д) организационная среда |
| в) потенциал | е) персонал управления |
- 8 *Объектами стратегического менеджмента являются:*
- | | |
|----------------|---------------------------------------|
| а) организация | г) потребители |
| б) поставщики | д) стратегическая зона хозяйствования |
| в) конкуренты | е) функциональные зоны организации |
- 9 *Направления современного развития стратегического управления:*
- стратегическое планирование
 - регулярное стратегическое управление
 - управление, направленное на перспективу
 - стратегическим управлением в реальном масштабе времени
10. *Цель организации, детализирующая общественный статус организации и создающая ориентиры фирмы для определения стратегий на различных уровнях управления:*
- | | |
|------------------------|--------------------------|
| а) миссия | г) стратегическая задача |
| б) генеральная цель | д) мероприятие |
| в) функциональная цель | е) видение |
- 11 *Целевой ориентир, связанный с предстоящим событием, которое может повлиять на способность организации достичь поставленных целей:*
- | | |
|------------------------|--------------------------|
| а) миссия | г) стратегическая задача |
| б) генеральная цель | д) мероприятие |
| в) функциональная цель | е) видение |
- 12 *Целевой ориентир, представляющий собой идеальное представление, желаемый образ организации, комплексное осмысление событий и стратегической ситуации будущего:*
- | | |
|------------------------|--------------------------|
| а) миссия | г) стратегическая задача |
| б) генеральная цель | д) мероприятие |
| в) функциональная цель | е) видение |
- 13 *Методы, используемые на этапе определения миссии и целей ор-*

ганизации:

- | | | |
|--|-----------------|----------------|
| | а) дерево целей | г) матрица ADL |
| | б) СТЭП-анализ | д) матрица БКГ |
| | в) GAP-анализ | е) SWOT-анализ |
14. *Функциональная цель организации, предполагающая увеличение объема продаж в натуральном и в стоимостном выражении:*
- | | |
|--------------------------|-----------------------|
| а) организационная цель | г) финансовая цель |
| б) рыночная цель | д) цель НИОКР |
| в) производственная цель | е) маркетинговая цель |
15. *Функциональная цель организации, включающая в себя все, что необходимо для достижения рыночных целей предприятия (за исключением организационных ресурсов):*
- | | |
|--------------------------|-----------------------|
| а) организационная цель | г) финансовая цель |
| б) рыночная цель | д) цель НИОКР |
| в) производственная цель | е) маркетинговая цель |
16. *Стратегия организации, предполагающая работу на новой рынке с новой продукцией:*
- | | |
|----------------------------|----------------------------|
| а) улучшай то, что делаешь | в) расширение ассортимента |
| б) расширение рынка сбыта | г) диверсификация |
17. *Конкурентная стратегия, предполагающая реализацию широкой цели организации с наименьшими затратами:*
- а) лидерство за счет экономии на издержках
 - б) фокусированное лидерство по издержкам
 - в) дифференциация товара
 - г) сфокусированная дифференциация
18. *Конкурентная стратегия, предполагающая реализацию широкой цели организации за счет формирования неповторимых свойств товара:*
- а) лидерство за счет экономии на издержках
 - б) фокусированное лидерство по издержкам
 - в) дифференциация товара
 - г) сфокусированная дифференциация
19. *Конкурентная стратегия, предполагающая реализацию узкой цели организации с наименьшими затратами:*
- а) лидерство за счет экономии на издержках
 - б) фокусированное лидерство по издержкам
 - в) дифференциация товара
 - г) сфокусированная дифференциация
20. *Конкурентная стратегия, предполагающая реализацию узкой цели организации за счет формирования неповторимых свойств товара:*
- а) лидерство за счет экономии на издержках
 - б) фокусированное лидерство по издержкам
 - в) дифференциация товара

г) сфокусированная дифференциация

Методические рекомендации к решению тестовых вопросов:

В рамках учебного процесса необходимо решить тест, позволяющий определить уровень знания и понимания пройденной темы. Тест состоит из 20 вопросов, каждый вопрос необходимо до конца прочитать и из представленных вариантов ответов выбрать верный.

Критерии оценивания: Каждый правильно решенный тестовый вопрос приравнивается 1 баллу. Максимальное количество баллов равно 20, проходной балл равен 13.

2.2 Комплект кейс - задач

Кейс «История успеха А. Коркунова»

Изучив содержание нижеприведенной ситуации, ответьте на вопросы: Как в предпринимательской деятельности Андрея Коркунова проявляются и сочетаются самостоятельность, инициативность, рациональная мотивация и творчество? Что лежит в основе предпринимательского успеха А. Коркунова? Перечислите основные конкурентные преимущества его бизнеса.

Во времена «холодной войны» Андрей Коркунов строил ракеты для военно-промышленного комплекса: работал на сверхсекретном заводе и разрабатывал оружие, которое использовали союзники СССР по всему миру. Но когда борьба коммунизма и капитализма пришла к своему логическому завершению, характер его деятельности коренным образом изменился. Сегодня Коркунов – это состоятельный, преуспевающий предприниматель, занимающийся совершенно мирным делом — производством шоколада.

Однако даже в своем новом амплуа Коркунов не отказался от основного принципа «холодной войны»: никакой пощады конкурентам. С момента открытия кондитерской фабрики в 1999 г. бренд «А. Коркунов» полностью завоевал премиум-сегмент российского кондитерского рынка. На сегодняшний день на его долю приходится почти две трети продаж дорогого шоколада, то есть больше, чем у Ferrero и Cadbury вместе взятых. Остальные же российские производители конфет еще не смогли найти возможности выхода за пределы нижних эшелонов рынка.

После знакомства с подмосковной фабрикой Коркунова начинаешь понимать причины подобного успеха. В производственных помещениях мерно гудит ультрасовременное итальянское оборудование, пол безупречно чист, рабочие одеты в белую, как у хирургов, униформу. Шоколадные конфеты производятся из натурального сырья, поставляемого с разных концов света. В одном сорте шоколада нередко можно найти ингредиенты из Европы, Африки и Южной Америки. На фабрике действует жесткая система контроля

качества, а искусные кондитеры разрабатывают и тестируют все новые рецепты.

Так как же советский инженер, работавший на оборонный комплекс, превратился в шоколадного короля России? История эта начинается в конце 80-х годов, когда «холодная война» завершилась, а страна вступила в период перестройки. После сокращения заказов на производство вооружения некогда всемогущий советский военно-промышленный комплекс пришел в упадок. У Коркунова не стало работы — невыносимая ситуация для молодого, полного сил человека. «По характеру я очень энергичный», — говорит он. — Когда месяцами сидишь на рабочем месте без дела, убивая время компьютерными игрушками, потихоньку начинаешь сходить с ума. Я понял, что дальше так жить не могу. И уволился».

Многие друзья считали его сумасшедшим: в условиях экономической нестабильности периода перестройки только безумец мог бросить хорошо оплачиваемую, стабильную работу в оборонной промышленности. Но Андрей ушел в частный бизнес: сначала организовал кооператив, занимавшийся пошивом одежды. Это было не столь романтическое занятие, как ракетостроение, но оно дало ему реальный управленческий опыт. После распада Советского Союза в 1991 г. Коркунов занялся импортом товаров из Западной Европы. Ассортимент варьировался от офисной техники до деликатесов. Среди продовольственных товаров попадались и дорогие итальянские шоколадные конфеты Witor's и Ferrero. Это было первое знакомство с шоколадным бизнесом. Идея строительства фабрики зародилась, когда Коркунов и его итальянские поставщики поняли, что дешевле паковать шоколадные конфеты в России, а не ввозить уже упакованные. Сначала мысли крутились вокруг предприятия, которое занималось бы расфасовкой и упаковкой. Но постепенно они стали более смелыми: Андрей решил построить фабрику по производству шоколадных конфет. Итальянские партнеры обещали поставить оборудование, Коркунов же должен был подыскать участок и обеспечить строительство. Но сделка расстроилась. Коркунов обвинил итальянцев в чрезмерном завышении цен на оборудование, и его крупнейший партнер вышел из дела. Андрей все же не оставил эту идею. По его словам, самым сложным моментом была бумажная волокита. «Когда я узнал, что надо получить сорок с лишним разрешений, согласований и других документов, мне стало страшно, — вспоминает он. — В какой-то момент я подумал, что ничего не получится. Приходилось обивать пороги таких организаций, о которых я даже и не слышал! Но пути назад не было. И, в конце концов, все препятствия были преодолены».

Фабрика открылась в 1999 г. Поначалу у Коркунова и мысли не было вторгаться на премиум-рынок: решение пришло, можно сказать, случайно. С помощью главного специалиста, кондитера из Италии, удалось создать рецепт шоколада, вкус которого нравился всем. Однако выяснилось, что хороший шоколад — это всегда дорогое удовольствие. «Мы оказались перед выбором, — говорит Андрей, — либо снизить качество и продавать конфеты дешевле, либо сохранить высокое качество, но торговать по ценам выше

средних». Поскольку он не хотел жертвовать качеством, был выбран второй вариант.

Возникли проблемы с маркетингом. Чтобы заинтересовать и привлечь покупателя, требовался оригинальный бренд. Три месяца его команда занималась разработкой концепции. Изучив историю шоколадной промышленности, они пришли к выводу, что в названиях многих известных торговых марок (Cadbury, Mars, Ferrero и Lindt) использованы имена их основателей, и предложили Коркунову дать продукту свое собственное имя. Коркунову идея понравилась. Он считал, что, поставив свое имя на коробке, он тем самым берет на себя ответственность за качество. Так после нескольких лет подготовительных работ шоколадные конфеты «А. Коркунов» появились в магазинах сначала Москвы и Санкт-Петербурга, а потом и других регионов России. Сейчас продукция фабрики также поступает на экспорт в такие страны как США, Германия, Украина, Казахстан, Япония и др.

Иногда бизнес обязан своим успехом блестящему плану, иногда — чистой удаче. В случае Коркунова госпожа Удача сыграла главную роль. Конфеты «А. Коркунов» появились в тот момент, когда рынок шоколада класса премиум был совершенно пуст. После финансового кризиса 1998 г. западные бренды свернули свой бизнес в России, а российские производители сосредоточили все внимание на рынке дешевых товаров. Никто из аналитиков не предсказывал скорого роста рынка премиум, однако это произошло. Прибыли фабрики Коркунова резко выросли, к 2003 г. годовой объем продаж составил 52 миллиона долларов. И все это при минимальной рекламной поддержке. В первые пять лет своего существования компания Коркунова потратила на продвижение бренда лишь один миллион долларов.

На фабрике тем временем запустили несколько новых продуктовых линий, а объемы производства шоколадных конфет резко пошли вверх. В 2003 г. Коркунов подписал договор с немецкой шоколадной династией Alfred Ritter. Под выпуск шоколадных плиток Ritter Sport в его бизнес были вложены миллионы евро, что позволило построить новую производственную линию. В настоящий момент сотрудничество с немцами развивается более чем успешно и взаимовыгодно для обеих компаний. Оглядываясь на свой головокружительный успех, Коркунов призывает предпринимателей поменьше полагаться на мнения так называемых «экспертов» и самостоятельно принимать решения. «Если бы я прислушивался ко всем консультантам, если бы я проводил все положенные исследования рынка... одним словом, если бы я работал, как западный управляющий... мне бы никогда не построить фабрики и не добиться всего этого, — смеется он. — Сидел бы как миленький на своем оборонном заводе и до сих пор получал бы зарплату среднестатистического инженера».

Методические рекомендации к решению кейс-задачи:

Студенты получают кейс непосредственно на занятии и работают с ним, который рассчитан на коллективное выполнение (группы 2-3 человека).

Решение кейса студенты оформляют письменно, самостоятельно отвечая на вопросы. Оценивается кейс по системе оценок.

Кейс рассчитан на одно аудиторное занятие, если студент отсутствовал, то ему необходимо данное задание выполнить самостоятельно и сдать преподавателю в письменной форме.

Критерии оценивания:

- оценка «отлично» выставляется, если вопросы при ответе были раскрыты полностью, лаконично, имеются практические примеры, соответствующие теме вопроса, работа выполнена аккуратно.
- оценка «хорошо» выставляется, если большая часть вопросов при ответе были раскрыты полностью, лаконично с приведением практических примеров, соответствующие теме вопроса, работа выполнена аккуратно.
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если половина вопросов при ответе были раскрыты полностью, лаконично с приведением практических примеров, соответствующие теме вопроса, в работе имеется небольшая неаккуратность.
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если вопросы при ответе не были раскрыты, работа выполнена небрежно, не аргументировано.

2.3 Комплект заданий для подготовки докладов, аналитических обзоров

Студентам предлагается подготовить доклад, аналитический обзор и к нему презентацию по одной из следующих тем:

1. Конкуренция и конкурентоспособность: теоретические основы
2. Механизм обеспечения конкурентоспособности предприятий
3. Формирование стратегии обеспечения конкурентоспособности
4. Типы менеджмента и горизонтальные и вертикальные различия между ними.
5. Концептуальные, человеческие и технические навыки для менеджеров.
6. Компетенции, необходимые менеджерам в условиях многообразия, глобализации и быстрых изменений.
7. Навыки, которыми должны обладать менеджеры для эффективного управления кризисными ситуациями.
8. Стратегия адаптации организации к неопределенной внешней среде.
9. Взаимодействие корпоративной культуры и внешней среды.
10. Организационные символы, лозунги и церемонии в корпоративной культуре.
11. Внешняя среда организации и уровень ее неопределенности.
12. Формирование интраорганизационных партнерств.
13. Формирование адекватной новому рабочему месту корпоративной культуры.
14. Менеджмент в международном масштабе.
15. Этика менеджмента и социальная ответственность организации.

16. Концепция миссии организации и ее влияние на постановку целей и планирования.
17. Характеристики процесса эффективной постановки целей.
18. Функциональный подход к созданию структуры организации.
19. Адаптация структуры организации к изменениям внешней среды.
20. Технология производства и ее влияние на структуру организации.
21. Современные способы организации труда.
22. Управление многообразной рабочей силой.
23. Знаменитые управленцы в истории менеджмента.
24. Роль и место сферы услуг в экономике России;
25. Тенденции и закономерности развития современного менеджмента в организациях сферы услуг

Методические рекомендации по проведению занятия:

Студенты получают задание и работают с ним самостоятельно вне аудитории, которое рассчитано на индивидуальное выполнение. Презентация оформляется в программе PowerPoint Presentation. Оценивается доклад с презентацией по 5-бальной шкале. Выступление с докладами рассчитано на два аудиторных занятия.

Критерии оценивания

Оценка	Критерии
«Отлично»	1) полное раскрытие вопроса; 2) указание точных названий и определений; 3) правильная формулировка понятий и категорий; 4) самостоятельность ответа, умение вводить и использовать собственные классификации и квалификации, анализировать и делать собственные выводы по рассматриваемой теме; 5) использование дополнительной литературы и иных материалов и др.
«Хорошо»	1) недостаточно полное, по мнению преподавателя, раскрытие темы; 2) несущественные ошибки в определении понятий, категорий и т.п., кардинально не меняющих суть изложения; 3) использование устаревшей учебной литературы и других источников
«Удовлетворительно»	1) отражение лишь общего направления изложения лекционного материала и материала современных учебников; 2) наличие достаточного количества несущественных или одной-двух существенных ошибок в определении понятий и категорий и т.п.; 3) использование устаревшей учебной литературы и других источников; 4) неспособность осветить проблематику учебной дисциплины и др.
«Неудовлетворительно»	1) нераскрытые темы; 2) большое количество существенных ошибок; 3) отсутствие умений и навыков, обозначенных выше в каче-

	стве критериев выставления положительных оценок др.
--	---

2.4 Комплект вопросов для коллоквиумов

Студенты подготавливают расширенные ответы на вопросы по теме курса:

Тема «Обеспечение эффективности предприятий предпринимательской сферы на основе методов управления качеством»:

1. Эволюционная диагностика признаний управленческих решений в организации деятельности субъектов хозяйствования.
2. Конкурентоспособность предприятия на рынке как главный критерий эффективности его деятельности.
3. Подход, основанный на использовании «стоимостной концепции» - максимизации РСП.
4. Использование технологии развертывания функции качества при проектировании системы предоставления услуги, адаптированную для сферы услуг с целью обеспечения конкурентоспособности организации.

Методические рекомендации по проведению практического задания:

Студенты получают практическое задание непосредственно на занятии и работают с ним самостоятельно вне аудитории, возможно в библиотеке. Задание рассчитано на индивидуальное выполнение. Ответы на задание студенты оформляют письменно. Оценивается оно по 5-бальной шкале.

Задание рассчитано на одно аудиторное занятие, если студент отсутствовал, то ему необходимо данное задание выполнить самостоятельно и сдать преподавателю в письменной форме.

Критерии оценивания:

- оценка «отлично» выставляется, если вопросы при ответе были раскрыты полностью, лаконично, имеются практические примеры, соответствующие теме вопроса, работа выполнена аккуратно.
- оценка «хорошо» выставляется, если большая часть вопросов при ответе были раскрыты полностью, лаконично с приведением практических примеров, соответствующие теме вопроса, работа выполнена аккуратно.
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если половина вопросов при ответе были раскрыты полностью, лаконично с приведением практических примеров, соответствующие теме вопроса, в работе имеется небольшая неаккуратность.
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если вопросы при ответе не были раскрыты, работа выполнена небрежно, не аргументировано.

2.5 Комплект заданий для выполнения курсовой работы

Примерная тематика курсовых работ по дисциплине:

1. Факторы и проблемы стратегического управления организаций сферы услуг.
2. Инструменты обеспечения конкурентной стратегии торгового предприятия
3. Диверсификация современного российского менеджмента организаций сферы услуг.
4. Инструменты совершенствования бизнес- процессов торгового предприятия
5. Механизмы обеспечения инновационной стратегии торгового предприятия
6. Инструменты адаптивно – превентивного управления организаций сферы услуг.
7. Инструменты мотивации в управлении проектами торгового предприятия
8. Механизмы формирования клиентского капитала организаций сферы услуг.
9. Инструменты привлекательности торгового предприятия
10. Инструменты привлекательности торгового предприятия
11. Инструменты организационного развития торгового предприятия
12. Инструменты управления рисками инновационной стратегии торгового предприятия
13. Механизм обеспечения конкурентноориентированности и конкурентоспособности торгового предприятия
14. Инструменты совершенствования бизнес-процессов торгового предприятия
15. Факторы и проблемы стратегического управления организаций сферы услуг.
16. Инструменты обеспечения эффективности гостиничных услуг
17. Инструменты обеспечения инновационной стратегии торгового предприятия
18. Инструменты обеспечения адаптивной стратегии торгового предприятия
19. Обеспечение качества менеджмента организаций сферы услуг.на основе управления деловой репутацией
20. Инструменты целевого управления торгового предприятия
21. Инновационная модель устойчивого развития розничной торговли на основе рационального ресурсообмена
22. Повышение конкурентоспособности торгового предприятия на основе деловой репутации
23. Инструменты проектного управления торгового предприятия
24. Развитие ключевых компетенций менеджеров предприятий сферы услуг
25. Стратегия формирования клиентского капитала предприятия сферы услуг
26. Механизм обеспечения конкурентоспособности торгового предприятия

27. Формирование социально-ориентированной стратегии предприятия на основе ССП

Методические рекомендации по выполнению курсовой работы:

Студент выбирает тему курсовой работы из предложенного списка и выполняет ее самостоятельно в течение всего семестра согласно «Методическим рекомендациям по выполнению курсовой работы».

Критерии и шкала оценивания

- соответствие содержания работы заданию;
- наличие обзора литературных и иных источников;
- логическая и методическая выдержанность структуры работы;
- обоснованность и аргументированность выводов и предложений;
- соответствие оформления работы требованиям;
- качество результатов, полученных в работе;
- умение студента отвечать на поставленные во время защиты вопросы.

Шкала оценивания: (оценка)	Степень удовлетворения критериям
1	2
«Отлично»	Содержание работы полностью соответствует заданию. Представлены результаты обзора литературных и иных источников. Структура работы логически и методически выдержана. Все выводы и предложения убедительно аргументированы. Оформление работы и полученные в работе результаты полностью отвечают требованиям, изложенным в методических указаниях. При защите работы студент правильно и уверенно отвечает на вопросы преподавателя, демонстрирует глубокое знание теоретического материала, способен аргументировать собственные утверждения и выводы.
«Хорошо»	Содержание работы полностью соответствует заданию. Представлены результаты обзора литературных и иных источников. Структура работы логически и методически выдержана. Большинство выводов и предложений аргументировано. Оформление работы и полученные в работе результаты в целом отвечают требованиям, изложенным в методических указаниях. Имеются одна-две несущественные ошибки в использовании терминов, в построенных диаграммах и схемах. Наличествует незначительное количество грамматических и/или стилистических ошибок. При защите работы студент правильно и уверенно отвечает на большинство вопросов преподавателя, демонстрирует хорошее знание теоретического материала, но не всегда способен аргументировать собственные утверждения и выводы. При наводящих вопросах преподавателя исправляет ошибки в ответе.

«Удовлетворительно»	Содержание работы частично не соответствует заданию. Результаты обзора литературных и иных источников представлены недостаточно полно. Есть нарушения в логике изложения материала. Аргументация выводов и предложений слабая или отсутствует. Имеются одно-два существенных отклонений от требований в оформлении работы. Полученные в работе результаты в целом отвечают требованиям, изложенным в методических указаниях. Имеются одна-две существенных ошибки в использовании терминов, в построенных диаграммах и схемах. Много грамматических и/или стилистических ошибок. При защите работы студент допускает грубые ошибки при ответах на вопросы преподавателя и /или не дал ответ более чем на 30% вопросов, демонстрирует слабое знание теоретического материала, в большинстве случаев не способен уверенно аргументировать собственные утверждения и выводы.
«Неудовлетворительно»	Содержание работы в целом не соответствует заданию. Имеются более двух существенных отклонений от требований в оформлении работы. Большое количество существенных ошибок по сути работы, много грамматических и стилистических ошибок и др. Полученные в работе результаты не отвечают требованиям, изложенным в методических указаниях. При защите курсовой работы студент демонстрирует слабое понимание программного материала.
«Неудовлетворительно»	Курсовая работа не представлена преподавателю. Студент не явился на защиту курсовой работы.

2.6 Комплект заданий для промежуточной аттестации

Перечень основных вопросов для контроля знаний:

1. Проблема диверсификации менеджмента
2. Новые формы организации инновационного предпринимательства – сети и кластеры.
3. Принципы и подходы к оценке эффективности менеджмента предприятий сферы услуг.
4. Формирование розничных торговых сетей как эффект корпоративного управления.
5. Бенчмаркинг как один из самых распространенных методов управления в мировом бизнесе.
6. О диалектическом единстве понятий: «потенциал-стратегия-конкурентоспособность».
7. Проблемы стратегического управления социально-экономическим развитием потребительского рынка.
8. Использование современных инструментов и методов управления.
9. Конкурентоспособность предприятия на рынке – главный критерий эффективности его деятельности.
10. Механизмы адаптации практики зарубежных и отечественных компаний.

11. Развитие институциональной среды, инновационной инфраструктуры, каналов интеллектуального обеспечения предпринимательства.
12. Концептуальные положения разработки конкурентных стратегий.
13. Возрастание инновационного потенциала менеджмента.
14. Основные показатели устойчивого развития предпринимательской структуры.
15. Формирование стратегии конкурентоспособности на основе модели бизнес-процесса и использования нейросетевых технологий.
16. Управленческая парадигма XXI века и развитие сетевой торговли.
17. Систематизация и интеграция методических подходов.
18. Проффессионализация управления.
19. Актуальность исследования интеграции, диверсификации и системного подхода к механизму качества менеджмента как концептуальной основы.
20. Технологии управления организационной культурой.
21. Классификация научных школ стратегического менеджмента, базирующаяся на «методическом подходе».
22. Концепция, методы и инструменты на основе «Lean» (бережливое производство + 6σ).
23. Совершенствование технологий управления изменениями в организации на основе системы «кайдзен».
24. Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП).
25. Условия транзитивной экономики.
26. Развитие организационных способностей фирм.
27. Применение клиентоориентированных подходов.
28. Основные проблемы современного предпринимательства.

Методические рекомендации по проведению промежуточной аттестации:

Билеты содержат по 2 контрольных вопроса. Ответы студенты оформляют письменно, самостоятельно отвечая на вопросы. Оценивается промежуточная аттестация по системе принятых оценок.

Критерии оценивания:

Результаты освоения дисциплины определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Оценки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» означают успешное прохождение учебного курса.

Оценка «отлично» – ставится при полных, исчерпывающих, аргументированных ответах на все основные и дополнительные экзаменационные вопросы. Ответы должны отличаться логической последовательностью, четкостью в выражении мыслей и обоснованностью выводов, демонстрирующих знание источников нормативно-правовых актов, литературы, понятийного аппарата и умения ими пользоваться при ответе.

Оценка «хорошо» – ставится при полных, исчерпывающих, аргументированных ответах на все основные и дополнительные экзаменационные вопросы. Ответы должны отличаться логичностью, четкостью, знанием понятийного аппарата и литературы по теме вопроса при незначительных упущениях при ответах.

Оценка «удовлетворительно» – ставится при неполных и слабо аргументированных ответах, демонстрирующих общее представление и элементарное понимание существа поставленных вопросов, понятийного аппарата и обязательной литературы.

Оценка «неудовлетворительно» – ставится при незнании и непонимании студентом существа экзаменационных вопросов.

ФОС по дисциплине

Современные проблемы менеджмента

разработан в соответствии с ПВД ФОС-2017 Университета, ФГОС ВО
направления подготовки 38.04.02 Менеджмент и учебным планом

38.04.02.16 "Стратегическое управление"

сетевая форма обучения, 2017 год набора

Разработчик(и)



А. Н. Чаплина

подпись

инициалы, фамилия



Е. А. Герасимова

подпись

инициалы, фамилия