

Оценочные материалы при формировании рабочих программ дисциплин (модулей)

Направление подготовки / специальность: Менеджмент

Профиль / специализация: Корпоративное управление организацией в цифровой экономике

Дисциплина: Современный стратегический анализ

Формируемые компетенции: ПК-2

1. Описание показателей, критериев и шкал оценивания компетенций.

Показатели и критерии оценивания компетенций

Объект оценки	Уровни сформированности компетенций	Критерий оценивания результатов обучения
Обучающийся	Низкий уровень Пороговый уровень Повышенный уровень Высокий уровень	Уровень результатов обучения не ниже порогового

Шкалы оценивания компетенций при сдаче экзамена или зачета с оценкой

Достигнутый уровень результата обучения	Характеристика уровня сформированности компетенций	Шкала оценивания Экзамен или зачет с оценкой
Низкий уровень	Обучающийся: -обнаружил пробелы в знаниях основного учебно-программного материала; -допустил принципиальные ошибки в выполнении заданий, предусмотренных программой; -не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании программы без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.	Неудовлетворительно
Пороговый уровень	Обучающийся: -обнаружил знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебной и предстоящей профессиональной деятельности; -справляется с выполнением заданий, предусмотренных программой; -знаком с основной литературой, рекомендованной рабочей программой дисциплины; -допустил неточности в ответе на вопросы и при выполнении заданий по учебно-программному материалу, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.	Удовлетворительно
Повышенный уровень	Обучающийся: - обнаружил полное знание учебно-программного материала; -успешно выполнил задания, предусмотренные программой; -усвоил основную литературу, рекомендованную рабочей программой дисциплины; -показал систематический характер знаний учебно-программного материала; -способен к самостоятельному пополнению знаний по учебно-программному материалу и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности	Хорошо

Высокий уровень	Обучающийся: -обнаружил всесторонние, систематические и глубокие знания учебно-программного материала; -умеет свободно выполнять задания, предусмотренные программой; -ознакомился с дополнительной литературой; -усвоил взаимосвязь основных понятий дисциплин и их значение для приобретения профессии; -проявил творческие способности в понимании учебно- программногo материала.	Отлично
-----------------	--	---------

Описание шкал оценивания

Компетенции обучающегося оценивается следующим образом:

Планируемый уровень результатов освоения	Содержание шкалы оценивания достигнутого уровня результата обучения			
	Неудовлетворительно Не зачтено	Удовлетворительно Зачтено	Хорошо Зачтено	Отлично Зачтено
Знать	Неспособность обучающегося самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при решении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения.	Обучающийся способен самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при решении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения.	Обучающийся демонстрирует способность к самостоятельному применению знаний при решении заданий, аналогичных тем, которые представлял преподаватель, и при его консультативной поддержке в части современных проблем.	Обучающийся демонстрирует способность к самостоятельному применению знаний в выборе способа решения неизвестных или нестандартных заданий и при консультативной поддержке в части междисциплинарных связей.
Уметь	Отсутствие у обучающегося самостоятельности в применении умений по использованию методов освоения учебной дисциплины.	Обучающийся демонстрирует самостоятельность в применении умений решения учебных заданий в полном соответствии с образцом, данным преподавателем.	Обучающийся продемонстрирует самостоятельное применение умений решения заданий, аналогичных тем, которые представлял преподаватель, и при его консультативной поддержке в части современных проблем.	Обучающийся демонстрирует самостоятельное применение умений решения неизвестных или нестандартных заданий и при консультативной поддержке преподавателя в части междисциплинарных связей.
Владеть	Неспособность самостоятельно проявить навык решения поставленной задачи по стандартному образцу повторно.	Обучающийся демонстрирует самостоятельность в применении навыка по заданиям, решение которых было показано преподавателем	Обучающийся демонстрирует самостоятельное применение навыка решения заданий, аналогичных тем, которые представлял преподаватель, и при его консультативной поддержке в части современных проблем.	Обучающийся демонстрирует самостоятельное применение навыка решения неизвестных или нестандартных заданий и при консультативной поддержке преподавателя в части междисциплинарных связей

2. Перечень вопросов и задач к экзаменам, зачетам, курсовому проектированию, лабораторным

занятиям. Образец экзаменационного билета.

Примерный перечень вопросов к экзамену

Компетенция ПК-2:

1. Понятие и уровни стратегии.
2. Анализ факторов внутренней среды организации.
3. Анализ факторов макросреды.
4. Организация аналитической работы для целей развития бизнеса.
5. Информационные источники стратегического анализа.
6. Показатели оценки внутренней среды.
7. Анализ факторов маркетинговой среды.
8. Методы стратегического анализа в разработке стратегии.
9. Портфельный анализ БКГ.
10. Многофакторный анализ по методу Мак-Кинзи.
11. Матрица Ансоффа. Метод Абеля.
12. Модель Томпсона-Стрикленда для обоснования стратегии конкурентного преимущества.
13. Модель пяти сил конкуренции по М.Портеру.
14. GAP-анализ, Анализ внутреннего положения компании на основе модели Мак-Кинзи-7S,
15. Модель делового комплексного анализа PIMS, стратегический SNW-анализ.
16. Анализ отраслевой структуры и конкурентоспособности компании.
17. Анализ конкурентоспособности продукции, работ, услуг.
18. Анализ товарной политики и управление ассортиментом.
19. Бизнес-планы организаций как предмет стратегического анализа.
20. Инструменты и методы стратегического планирования.
21. Технология SWOT-анализа.
22. Анализ рисков развития бизнеса.
23. Контроллинг и его роль в стратегическом развитии компании.
24. Стратегический анализ и мониторинг в системе контроллинга.
25. Система сбалансированных показателей.
26. Анализ инвестиций в развитие компании.
27. Анализ капитальных вложений.
28. Анализ эффективности лизинга.
29. Мониторинг инвестиционной привлекательности бизнеса.

Примерные практические задачи (задания) и ситуации

Компетенция ПК-2:

1. Обоснуйте выбор целевого сегмента на рынке средств по уходу за контактными линзами, если имеются следующие данные: уровень рентабельности по сегменту «А» составляет 12 %, по сегменту «В» – 25 %, по сегменту «С» – 9 %.

Объем предложения на рынке составляет 80 % от объема существующего спроса, или 600 тыс. шт. в год. При этом в структуре спроса на сегмент «А» приходится 30 % общего объема, на сегмент «В» – 25 %, а на сегмент «С» – 45 %. Структура предложения товара на рынке выглядит иным образом: на сегмент «А» в структуре предложения приходится 55 %, на сегменты «В» и «С» – 25 и 20 % соответственно.

Прогнозируемые тенденции изменения спроса на рынке средств по уходу за контактными линзами

Параметры	Оценка
Прирост численности сегмента «А»	+ 2
Прирост численности сегмента «В»	- 2
Прирост численности сегмента «С»	+ 5
Степень обновления продукции в отрасли	0
Благоприятные факторы для сегмента «А»	- 4
Благоприятные факторы для сегмента «В»	+ 2
Благоприятные факторы для сегмента «С»	+ 3
Неблагоприятные факторы для сегмента «А»	+ 5
Неблагоприятные факторы для сегмента «В»	- 5
Неблагоприятные факторы для сегмента «С»	0

2. Практическое задание «Влияние факторов внешней среды на деятельность компании» (ПК-2)

ООО «КОНДИТЕР» производит широкий ассортимент кондитерских изделий. Это лидер регионального рынка Северо-Западного округа России. Анализируя работу компании в текущем году, аналитиками предприятия был составлен перечень основных данных о компании и об изменениях в рыночной среде:

1. Возможное сокращение спроса на продукцию предприятия вследствие падения платежеспособности населения
2. Высокая конкурентоспособность фабрики по техническому уровню
3. Высокая конкурентоспособность продукции по цене
4. Рост влияния продуктовых торговых сетей на производителей
5. Рост постоянных и переменных издержек на производство и сбыт продукции фабрики
6. Появление на рынке новых разработок в области упаковки продукции
7. Высокий производственный потенциал предприятия
8. Адаптация стратегии предприятия к специфике целевого рынка
9. Увеличение тарифов естественных монополий
10. Низкая скорость запуска новинок в производство
11. Гибкая ценовая политика предприятия
12. Повышение уровня инфляции
13. Внутренняя конкуренция дилеров фабрики
14. Стабильное финансовое положение предприятия
15. Технические инновации в отрасли
16. Высокая активность конкурентов по продвижению своих марок
17. Отсутствие четких целей и стратегии развития предприятия
18. Повышение процентных ставок по кредитам
19. Увеличение числа работников с высшим образованием или повышающих свою квалификацию
20. Низкая известность торговых марок предприятия в регионах России, за исключением северо-западного федерального округа.

Перечислите факторы **ВНЕШНЕЙ** среды, формирующие благоприятные условия для дальнейшего развития бизнеса и факторы, влияющие негативно.

Результаты анализа занесите в таблицу:

Факторы, формирующие благоприятные условия для дальнейшего развития	Факторы, влияющие негативно ли сдерживающие развитие бизнеса

3. Предприятие при реализации товара ориентируется на три сегмента рынка (ПК-2).

В первом сегменте объем продаж в 2018 г. составил 54 млн. шт. при ёмкости рынка в этом сегменте 1 980 млн. шт. Предполагается, что в 2019 г. ёмкость рынка в этом сегменте возрастет на 3 %, а доля компании – на 5%.

Во втором сегменте доля компании составляла 4 %, объем продаж – 75 млн. шт. Предполагается, что ёмкость рынка в 2019 г. возрастет на 11 %, при этом доля компании в этом сегменте вырастет до 8 %.

В третьем сегменте в 2018 г. ёмкость рынка составляла 45 млн. шт., доля компании – 0,12. Изменений ёмкости рынка не предвидится, а объем продаж компании сократится на 1 млн. шт.

Определите объем продаж компании в 2019 г. при вышеуказанных условиях.

4. По данным российского статистического ежегодника среднемесячная заработная плата жителя Хабаровского края в 2018 г. составляла 36 612 рублей (ПК-2).

Из этой суммы только 66,7 % тратилось на покупку товаров и услуг.

Расходы на мясо и мясопродукты составляют у среднего хабаровчанина 12,5 % в год; на алкогольные напитки - 2,5 %; на овощи и фрукты – 3,9 %; на питание вне дома – 4,4 %.

Численность трудоспособного населения в Хабаровском крае составляла - 60,7% от общего населения. Общее население в крае в 2018 г. - 1 584 тыс. чел.

Допуская, что все трудоспособное население трудится, рассчитать потенциальную ёмкость рынка вышеперечисленных товаров в стоимостном выражении на 2019 г. (основываясь на данных предыдущего года).

5. Предприятие при реализации товара ориентируется на три сегмента рынка (ПК-2).

В первом сегменте объем продаж в 2018 г. составил 54 млн. шт. при ёмкости рынка в этом сегменте 1 980 млн. шт. Предполагается, что в 2019 г. ёмкость рынка в этом сегменте возрастет на 3 %, а доля компании – на 5%.

Во втором сегменте доля компании составляла 4 %, объем продаж – 75 млн. шт. Предполагается, что ёмкость рынка в 2019 г. возрастет на 11 %, при этом доля компании в этом сегменте вырастет до 8 %.

В третьем сегменте в 2018 г. ёмкость рынка составляла 45 млн. шт., доля компании – 0,12. Изменений ёмкости рынка не предвидится, а объем продаж компании сократится на 1 млн. шт.

Определите объем продаж компании в 2019 г. при вышеуказанных условиях.

6. По данным российского статистического ежегодника среднемесячная заработная плата жителя Хабаровского края в 2018 г. составляла 36 612 рублей (ПК-2).

Из этой суммы только 66,7 % тратилось на покупку товаров и услуг.

Расходы на мясо и мясопродукты составляют у среднего хабаровчанина 12,5 % в год; на алкогольные напитки - 2,5 %; на овощи и фрукты – 3,9 %; на питание вне дома – 4,4 %.

Численность трудоспособного населения в Хабаровском крае составляла - 60,7% от общего населения. Общее население в крае в 2018 г. - 1 584 тыс. чел.

Допуская, что все трудоспособное население трудится, рассчитать потенциальную ёмкость рынка вышеперечисленных товаров в стоимостном выражении на 2019 г. (основываясь на данных предыдущего года).

Образец экзаменационного билета

Дальневосточный государственный университет путей сообщения		
Кафедра (к302) Менеджмент 2 семестр, учебный год	Экзаменационный билет № по дисциплине Современный стратегический анализ для направления подготовки / специальности 38.04.02 Менеджмент профиль/специализация Корпоративное управление организацией в цифровой экономике	«Утверждаю» Зав. кафедрой Третьяк С.Н., канд. экон. наук, доцент «__» _____ 20__ г.
1. Схема проведения стратегического анализа (ПК-2)		
2. Связь анализа макросреды с видением будущего. Роль мировоззрения при анализе макросреды (ПК-2)		
3. Предприятие при реализации товара ориентируется на три сегмента рынка (ПК-2). В первом сегменте объем продаж в 2018 г. составил 54 млн. шт. при ёмкости рынка в этом сегменте 1 980 млн. шт. Предполагается, что в 2019 г. ёмкость рынка в этом сегменте возрастет на 3 %, а доля компании – на 5%. Во втором сегменте доля компании составляла 4 %, объем продаж – 75 млн. шт. Предполагается, что емкость рынка в 2019 г. возрастет на 11 %, при этом доля компании в этом сегменте вырастет до 8 %. В третьем сегменте в 2018 г. ёмкость рынка составляла 45 млн. шт., доля компании – 0,12. Изменений ёмкости рынка не предвидится, а объем продаж компании сократится на 1 млн. шт. Определите объем продаж компании в 2019 г. при вышеуказанных условиях.		

Примечание. В каждом экзаменационном билете должны присутствовать вопросы, способствующих формированию у обучающегося всех компетенций по данной дисциплине.

4. Тестовые задания. Оценка по результатам тестирования.

Примерные задания теста (ПК-2)

Выберите правильный вариант ответа

1. Выберите правильный вариант ответа

Объекты стратегического управления:

- коммерческая организация
- коммерческая и некоммерческая организация
- коммерческая, некоммерческая организация, государственные и муниципальные учреждения

2. Выберите правильный вариант ответа

Основные различия между стратегическим управлением в коммерческой организации и государственном учреждении:

- в коммерческой организации можно организовать стратегическое управление, а в государственном учреждении - нельзя.
- В коммерческой организации есть миссия, а в государственном учреждении ее нет
- Различий нет
- Имеются различия в способах мониторинга и контроля, в характере ответственности, в способах оценки деятельности

3. Выберите правильный вариант ответа

Корпоративную стратегию можно разделить на:

- собственно корпоративную и стратегию развития отдельных видов бизнеса
- финансово-инвестиционную, товарно-рыночную, ресурсно-рыночную, технологическую, интеграционную, социальную, стратегию управления.
- краткосрочную и долгосрочную стратегию

4. Выберите правильный вариант ответа

Предшественники стратегического управления:

- Игорь Ансофф
- Питер Друкер
- Военные стратеги и мыслители

5. Введите правильное понятие

_____ - это вся совокупность стратегических управленческих решений, обеспечивающих организации долгосрочное конкурентное преимущество и определяющих долговременное развитие организации.

6. Выберите правильные варианты ответа

Термин "стратегия" может характеризоваться, как:

- способ реакции на внешние возможности и угрозы с учетом внутренних сильных и слабых сторон
- метод установления долгосрочных целей и программ по их достижению
- общий всесторонний план осуществления миссии и достижения целей организации
- вариант тактических действий по освоению новых рынков
- способ установления целей на корпоративном, деловом и функциональном уровне в организации

7. Выберите правильные варианты ответа

Внесли значительный вклад в развитие стратегического менеджмента:

- Питер Друкер
- Игорь Ансофф
- К.Маркс и Ф. Энгельс
- У. Черчилль
- Майкл Портер
- А. Томпсон и Дж. Стрикленд
- держатели стейков в организации

Полный комплект тестовых заданий в корпоративной тестовой оболочке АСТ размещен на сервере УИТ ДВГУПС, а также на сайте Университета в разделе СДО ДВГУПС (образовательная среда в личном кабинете преподавателя).

Соответствие между бальной системой и системой оценивания по результатам тестирования устанавливается посредством следующей таблицы:

Объект оценки	Показатели оценивания результатов обучения	Оценка	Уровень результатов обучения
Обучающийся	60 баллов и менее	«Неудовлетворительно»	Низкий уровень
	74 – 61 баллов	«Удовлетворительно»	Пороговый уровень
	84 – 75 баллов	«Хорошо»	Повышенный уровень
	100 – 85 баллов	«Отлично»	Высокий уровень

4. Оценка ответа обучающегося на вопросы, задачу (задание) экзаменационного билета, зачета, курсового проектирования.

Оценка ответа обучающегося на вопросы, задачу (задание) экзаменационного билета, зачета

Элементы оценивания	Содержание шкалы оценивания			
	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
	Не зачтено	Зачтено	Зачтено	Зачтено
Соответствие ответов формулировкам вопросов (заданий)	Полное несоответствие по всем вопросам	Значительные погрешности	Незначительные погрешности	Полное соответствие
Структура, последовательность и логика ответа. Умение четко, понятно, грамотно и свободно излагать свои мысли	Полное несоответствие критерию.	Значительное несоответствие критерию	Незначительное несоответствие критерию	Соответствие критерию при ответе на все вопросы.
Знание нормативных, правовых документов и специальной литературы	Полное незнание нормативной и правовой базы и специальной литературы	Имеют место существенные упущения (незнание большей части из документов и специальной литературы по названию, содержанию и т.д.).	Имеют место несущественные упущения и незнание отдельных (единичных) работ из числа обязательной литературы.	Полное соответствие данному критерию ответов на все вопросы.

<p>Умение увязывать теорию с практикой, в том числе в области профессиональной работы</p>	<p>Умение связать теорию с практикой работы не проявляется.</p>	<p>Умение связать вопросы теории и практики проявляется редко</p>	<p>Умение связать вопросы теории и практики в основном проявляется.</p>	<p>Полное соответствие данному критерию. Способность интегрировать знания и привлекать сведения из различных научных сфер</p>
<p>Качество ответов на дополнительные вопросы</p>	<p>На все дополнительные вопросы преподавателя даны неверные ответы.</p>	<p>Ответы на большую часть дополнительных вопросов преподавателя даны неверно.</p>	<p>1. Даны неполные ответы на дополнительные вопросы преподавателя. 2. Дан один неверный ответ на дополнительные вопросы преподавателя.</p>	<p>Даны верные ответы на все дополнительные вопросы преподавателя.</p>

Примечание: итоговая оценка формируется как средняя арифметическая результатов элементов оценивания.