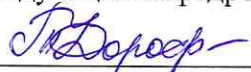


Министерство сельского хозяйства Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования  
«Кузбасская государственная сельскохозяйственная академия»  
Кафедра менеджмента и агробизнеса

УТВЕРЖДЕН

на заседании кафедры  
« 11 » июле 20 19 г., протокол № 11  
заведующий кафедрой

  
\_\_\_\_\_ Т.П. Дорофеева  
(подпись)

# ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

**ПРИЛОЖЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Б1.В.ДВ.04.01 СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

для студентов по направлению подготовки бакалавриата  
38.03.02 Менеджмент профиль Производственный менеджмент АПК

Разработчик: Ижмулкина Е.А.  
Разработчик: Латкова Е.В.

Кемерово 2019

## СОДЕРЖАНИЕ

1 ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ .....	3
1.1 Перечень компетенций .....	3
1.2 Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования.....	4
1.3 Описание шкал оценивания.....	9
1.4 Общая процедура и сроки проведения оценочных мероприятий.....	10
2 ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ .....	13
2.1 Текущий контроль знаний студентов .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b> 3
2.2 Промежуточная аттестация .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b> 4
2.3 Типовой вариант зачетного тестирования.....	19
2.4 Типовой вариант экзаменационного тестирования .....	25
2.5 Типовой экзаменационный билет .....	32
3 МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ .....	33

# 1 ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

## 1.1 Перечень компетенций

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

- ПК-3 владение навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности;

- ПК-7 владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ.



## 1.2 Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Конечными результатами освоения программы дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть» (З2, У2, В2, З3, У3, В3), расписанные по отдельным компетенциям. Формирование этих дескрипторов происходит в течение изучения дисциплины по этапам в рамках различного вида занятий и самостоятельной работы.

Таблица 1 – Соответствие этапов (уровней) освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения					Оценочные средства
		1	2	3	4	5	
ПК-3 владение навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	<b>Владеть:</b> навыками разработки программы проведения стратегического анализа и процедуры разработки стратегий организации, направленных на повышение конкурентоспособности и В2	Фрагментарное владение навыками разработки программы проведения стратегического анализа и процедуры разработки стратегий организации, направленных на повышение конкурентоспособности и	В целом успешное, но не систематическое владение навыками разработки программы проведения стратегического анализа и процедуры разработки стратегий организации, направленных на повышение конкурентоспособности и	В целом успешное, но отдельные пробелы владения навыками разработки программы проведения стратегического анализа и процедуры разработки стратегий организации, направленных на повышение конкурентоспособности и	Успешное и систематическое владение навыками разработки программы проведения стратегического анализа и процедуры разработки стратегий организации, направленных на повышение конкурентоспособности и	Тест, собеседование, экзаменационные (зачетные) материалы	
		Не владеет	В целом успешное, но отдельные пробелы владения навыками разработки программы проведения стратегического анализа, формирования процедуры разработки стратегий организации	В целом успешное, но отдельные пробелы умения применять методы стратегического анализа, формирования процедуры разработки стратегий организации	Успешное и систематическое умение применять методы стратегического анализа, формировать процедуру разработки стратегий организации		
Второй этап (продолжение формирования) <b>Владеет навыками разработки стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности</b>	<b>Уметь:</b> применять методы стратегического анализа, формировать процедуру разработки стратегий организации У2	Фрагментарное умение применять методы стратегического анализа, формировать процедуру разработки стратегий организации	В целом успешное, но не систематическое умение применять методы стратегического анализа, формировать процедуру разработки стратегий организации	В целом успешное, но отдельные пробелы умения применять методы стратегического анализа, формировать процедуру разработки стратегий организации	Успешное и систематическое умение применять методы стратегического анализа, формировать процедуру разработки стратегий организации	Тест, собеседование, экзаменационные (зачетные) материалы	
		Не знает	Фрагментарные знания о методах	В целом успешные, но не систематические	Успешные и систематические		





Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения					Оценочные средства	
		1	2	3	4	5		
				конкурентоспособность в организации	конкурентоспособность в организации	конкурентоспособность в организации		
			Фрагментарные знания о методологии и технике проведения стратегического анализа и разработке стратегий организации, направленных на повышение конкурентоспособности, методологию оценки конкурентоспособности и	В целом успешные, но не систематические знания о методологии и технике проведения стратегического анализа и разработке стратегий организации, направленных на повышение конкурентоспособности, методологию оценки конкурентоспособности и	В целом успешные, но отдельные пробелы знания о методологии и технике проведения стратегического анализа и разработке стратегий организации, направленных на повышение конкурентоспособности, методологию оценки конкурентоспособности и	Успешные и систематические знания о методологии и технике проведения стратегического анализа и разработке стратегий организации, направленных на повышение конкурентоспособности, методологию оценки конкурентоспособности и	Тест, собеседование, экзаменационные (зачетные) материалы	
	<b>Знать:</b> методологию и технику проведения стратегического анализа и разработки стратегий организации, направленных на повышение конкурентоспособности, методологию оценки конкурентоспособности и	Не знает	конкурентоспособности и	конкурентоспособности и	конкурентоспособности и	конкурентоспособности и		
	<b>33</b>							
		<b>ПК-7</b> владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих						
		согласованности при выполнении конкретных проектов и работ.						
<b>Второй этап</b> (завершение формирования) <b>Уметь</b> <b>координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих</b>	<b>Владеть:</b> навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью	Не владеет	Фрагментарное владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с	В целом успешное, но не систематическое владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с	В целом успешное, но отдельные пробелы владения навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с	Успешное и систематическое владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с	Тест, собеседование, экзаменационные (зачетные) материалы	

Этап (уровень) освоения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения	Критерии оценивания результатов обучения					Оценочные средства
		1	2	3	4	5	
<p>Планируемые результаты обучения</p> <p>методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ <b>В2</b></p>	<p>помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ</p>	<p>исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ</p>	<p>деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ</p>	<p>исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ</p>			
<p><b>Уметь:</b> координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента <b>У2</b></p>	<p>Фрагментарное умение координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента</p> <p>Не умеет</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое умение координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента</p>	<p>В целом успешное, но отдельные пробелы умение координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента</p>	<p>Успешное и систематическое умение координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента</p>		<p>Тест, собеседование, экзаменационные (зачетные) материалы</p>	



Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения					Оценочные средства
		1	2	3	4	5	
	<p>Знать: особенности применения различных средств и методов обоснования управленческих решений в планировании</p> <p>32</p>	<p>Не знает</p>	<p>Фрагментарные знания об особенностях применения различных средств и методов обоснования управленческих решений в планировании</p>	<p>В целом успешные, но не систематические знания об особенностях применения различных средств и методов обоснования управленческих решений в планировании</p>	<p>В целом успешные, но содержащие отдельные пробелы знания об особенностях применения различных средств и методов обоснования управленческих решений в планировании</p>	<p>Успешные и систематические знания об особенностях применения различных средств и методов обоснования управленческих решений в планировании</p>	<p>Тест, собеседование, экзаменационные (зачетные) материалы</p>

Этапы формирования компетенций реализуются в ходе освоения дисциплины, что отражается в тематическом плане дисциплины.



### 1.3 Описание шкал оценивания

Для оценки составляющих компетенции при **текущем контроле и промежуточной аттестации** используется балльно-рейтинговая система оценок. При оценке контрольных мероприятий преподаватель руководствуется критериями оценивания результатов обучения (таблица 1), суммирует баллы за каждое контрольное задание и переводит полученный результат в вербальный аналог, руководствуясь таблицей 2 и формулой 1.

Таблица 2 – Сопоставление оценок когнитивных дескрипторов с результатами освоения программы дисциплины

Балл	Соответствие требованиям критерия	Выполнение критерия	Вербальный аналог	
1	2	3	4	
5	результат, содержащий полный правильный ответ, полностью соответствующий требованиям критерия	85-100% от максимального количества баллов	отлично	зачтено
4	результат, содержащий неполный правильный ответ (степень полноты ответа – более 75%) или ответ, содержащий незначительные неточности, т.е. ответ, имеющий незначительные отступления от требований критерия	75-84,9% от максимального количества баллов	хорошо	
3	результат, содержащий неполный правильный ответ (степень полноты ответа – до 75%) или ответ, содержащий незначительные неточности, т.е. ответ, имеющий незначительные отступления от требований критерия	60-74,9% от максимального количества баллов	удовлетворительно	
2	результат, содержащий неполный правильный ответ, содержащий значительные неточности, ошибки (степень полноты ответа – менее 60%)	до 60% от максимального количества баллов	неудовлетворительно	не зачтено
1	неправильный ответ (ответ не по существу задания) или отсутствие ответа, т.е. ответ, не соответствующий полностью требованиям критерия	0% от максимального количества баллов		

Расчет доли выполнения критерия от максимально возможной суммы баллов проводится по формуле 1:

$$A = \frac{\sum_{i=1}^n m_i k_i}{5 \cdot \sum_{i=1}^n m_i} \cdot 100\% \quad (1)$$

где  $n$  – количество формируемых когнитивных дескрипторов;

$m_i$  – количество оценочных средств  $i$ -го дескриптора;

$k_i$  – балльный эквивалент оцениваемого критерия  $i$ -го дескриптора;

5 – максимальный балл оцениваемого результата обучения.

Затем по таблице 2 (столбец 3) определяется принадлежность найденного значения  $A$  (в %) к доле выполнения критерия и соответствующий ему вербальный аналог.

Вербальным аналогом результатов зачета являются оценки «зачтено / не зачтено», экзамена – «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно», которые заносятся в экзаменационную (зачетную) ведомость (в то числе электронную) и зачетную книжку. В зачетную книжку заносятся только положительные оценки. Подписанный преподавателем экземпляр ведомости сдаётся не позднее следующего дня в деканат, а второй хранится на кафедре.

В случае неявки студента на экзамен (зачет) в экзаменационной ведомости делается отметка «не явился».

#### **1.4 Общая процедура и сроки проведения оценочных мероприятий**

Оценивание результатов обучения студентов по дисциплине осуществляется по регламентам текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль в семестре проводится с целью обеспечения своевременной обратной связи, для коррекции обучения, активизации самостоятельной работы студентов. Объектом текущего контроля являются конкретизированные результаты обучения (учебные достижения) по дисциплине.

Свой фактический рейтинг студент может отслеживать в системе электронного обучения Кемеровского ГСХИ (журнал оценок) <http://moodle.ksai.ru/course/view.php?id=6975>. При возникновении спорной ситуации, оценка округляется в пользу студента (округление до десятых).

Промежуточная аттестация предназначена для объективного подтверждения и оценивания достигнутых результатов обучения после завершения изучения дисциплины (или её части). Форма промежуточной аттестации по дисциплине определяется рабочим учебным планом.

Итоговая оценка определяется на основании таблицы 2.

Организация и проведение промежуточной аттестации регламентируется внутренними локальными актами.



### **Классическая форма сдачи зачета (собеседование), 7 семестр**

Зачет проводится в учебных аудиториях института. Студент случайным образом выбирает вопрос. Для подготовки к ответу студенту отводится 15 минут. Экзаменатор может задавать студентам дополнительные вопросы по программе дисциплины.

Во время подготовки, использование конспектов лекций, методической литературы, мобильных устройств связи и других источников информации запрещено. Студент, уличенный в списывании, удаляется из аудитории и в зачетно-экзаменационную ведомость ставится «не зачтено». В случае добровольного отказа отвечать на вопросы билета, преподаватель ставит в ведомости оценку «не зачтено».

Студенты имеют право делать черновые записи только на черновиках выданных преподавателем.

### **Зачетное тестирование**

Зачетное тестирование проводится в день зачета в формате компьютерного тестирования в системе электронного обучения <http://moodle.ksai.ru/course/view.php?id=6975>.

Для проведения тестирования выделяется аудитория, оснащенная компьютерами с доступом в сеть интернет. В ходе выполнения теста использование конспектов лекций, методической литературы, мобильных устройств связи и других источников информации запрещено. Результаты студента, нарушившего правила проведения зачетного тестирования, аннулируются. Студенты имеют право делать черновые записи только на черновиках выданных преподавателем, при проверке черновые записи не рассматриваются.

Проверка теста выполняется автоматически, результат сообщается студенту сразу после окончания тестирования.

Итоговый тест состоит из 30 вопросов, скомпонованных случайным образом. Время тестирования 60 минут.

Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.



## **Классическая форма сдачи экзамена (собеседование) , 8 семестр**

Экзамен проводится в учебных аудиториях института. Студент случайным образом выбирает билет. Для подготовки к ответу студенту отводится 45 минут. Экзаменатор может задавать студентам дополнительные вопросы сверх билета по программе дисциплины.

Во время подготовки, использование конспектов лекций, методической литературы, мобильных устройств связи и других источников информации запрещено. Студент, уличенный в списывании, удаляется из аудитории и в зачетно-экзаменационную ведомость ставится «неудовлетворительно». В случае добровольного отказа отвечать на вопросы билета, преподаватель ставит в ведомости оценку «неудовлетворительно».

Студенты имеют право делать черновые записи только на черновиках выданных преподавателем.

### **Экзаменационное тестирование**

Экзаменационное тестирование проводится в день экзамена в формате компьютерного тестирования в системе электронного обучения <http://moodle.ksai.ru/course/view.php?id=6975>.

Для проведения тестирования выделяется аудитория, оснащенная компьютерами с доступом в сеть интернет. В ходе выполнения теста использование конспектов лекций, методической литературы, мобильных устройств связи и других источников информации запрещено. Результаты студента, нарушившего правила проведения экзаменационного тестирования, аннулируются. Студенты имеют право делать черновые записи только на черновиках выданных преподавателем, при проверке черновые записи не рассматриваются.

Проверка теста выполняется автоматически, результат сообщается студенту сразу после окончания тестирования.

Итоговый тест состоит из 30 вопросов, скомпонованных случайным образом. Время тестирования 60 минут.

Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

## **2 ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ**

### **2.1 Текущий контроль знаний студентов**

#### **Комплект вопросов для собеседования**

##### **Тема 1. Основные понятия, значение и роль стратегического планирования для управления объектами агробизнеса**

1. Стратегическое планирование в системе управления организацией
2. Значение стратегического планирования в управлении объектами агробизнеса
3. Этапы стратегического планирования

##### **Тема 2. Методы стратегического анализа**

1. SWOT-анализ
2. Конкурентный анализ
3. Сравнительный отраслевой анализ
4. Анализ пяти сил Портера
5. ABC-анализ; XYZ – анализ; ABC-XYZ – анализ
6. Бенчмаркинг

##### **Тема 3. Прогнозирование как основа составления стратегического плана предприятия**

1. Понятие, методы и модели прогнозирования
2. Прогнозирование путем экспертного оценивания
3. Количественные методы прогнозирования

##### **Тема 4. Методы определения миссии и целей организации**

1. Мозговой штурм
2. Дерево целей
3. Бизнес-инжиниринг
4. Методы внутреннего и внешнего PR

##### **Тема 5 Методы выбора стратегии и базовых сценариев**

1. Метод Бостонской консалтинговой группы
2. Матрица Мак-Кинси
3. Метод кривых освоения
4. Метод жизненного цикла товара
5. PIMS-анализ
6. Анализ «разрывов»

##### **Тема 6 Модели базовой стратегии**

1. Модель И. Ансоффа



2. Модель Г. Стейнера
3. Модель Д.Абеля

### **Тема 7. Разработка стратегического плана в организации**

1. Структура и требования к стратегическому плану
2. Процедуры по подготовке и формированию стратегического плана
3. Система сбалансированных показателей. Стратегическая карта

### **Тема 8. Учет рисков в стратегическом планировании**

1. Сущность и классификация рисков
2. Стратегический анализ рисков
3. Особенности формирования стратегического планирования в VUCA-мире

### **Тема 9. Разработка плана мероприятий для реализации стратегического плана**

1. Сетевое планирование
2. Структура разбиения работ
3. Сочетание стратегического и оперативного управления

### **Тема 10. Оценка и контроль выполнения стратегического плана**

1. Методы и методики внутреннего стратегического аудита
2. Оценка результатов функционирования за обозначенный период
3. Выработка корректирующих воздействий

## **2.2 Промежуточная аттестация**

### **Вопросы к зачету (уровень «Знать»)**

1. Понятие стратегического планирования
2. Миссия организации
3. Цель, иерархия целей
4. Роль стратегического планирования в управлении объектами агробизнеса
5. Основные этапы стратегического планирования
6. Требования к стратегическому плану
7. Система планов на предприятии
8. Анализ внешней и внутренней среды предприятия
9. Показатели, необходимые для проведения SWOT- анализа
10. Факторы влияния внешней среды на развитие предприятия
11. Перечислите характеристики методов диагностики проблем
12. Конкурентный анализ
13. Анализ пяти сил Портера
14. Суть, преимущества и недостатки ABC-анализа
15. Суть, преимущества и недостатки XYZ – анализ
16. Суть, преимущества и недостатки ABC-XYZ – анализ
17. Экономическая сущность, цели и задачи бенчмаркинга



18. Виды бенчмаркинга
19. Основные этапы процесса бенчмаркинга
20. Источники информации, используемые в бенчмаркинге
21. Виды конкурентных преимуществ
22. Инструменты и методы получения данных в конкурентной разведке
23. Алгоритм анализа конкурента
24. Структура конкурентного анализа
25. Методы сравнительного отраслевого анализа: параметрический и рейтинговая оценка
26. Сущность и основные понятия прогнозирования
27. Виды, назначение и параметры прогнозов, этапы прогнозирования
28. Формализованные методы прогнозирования
29. Методы экспертной оценки
30. Понятия и виды экстраполяции, тренда
31. Балансовый метод прогнозирования
32. Главные задачи и виды отраслевого прогнозирования
33. Прогнозирование сбыта продукции
34. Методы получения первичной и вторичной информации
35. Связь прогнозирования и планирования на предприятии
36. Источники информации о стратегических задачах

### **Вопросы к экзамену (уровень «Знать», «Уметь»)**

1. Сущность и процесс стратегического планирования
2. Характеристика основных компонентов, определяющих содержание миссии организации Сущность стратегических задач.
3. Движущие силы развития АПК
4. Отличие отраслевого и конкурентного анализа
5. Содержание информации на этапах стратегического планирования
6. Суть и правила проведения SWOT-анализа
7. Структура модели Бостонской консультативной группы
8. Цель и правила проведения ABC-анализа
9. Укажите пять сил по М.Портеру, определяющих конкуренцию в отрасли
10. Формирование списка конкурентов
11. Методы прогнозирования и оценки стратегической конкурентоспособности объектов
12. Понятие, задачи, основные этапы процесса стратегического бенчмаркинга. Отличие конкурентной разведки от шпионажа
13. Анализ конкурентных сил
14. Стратегический анализ издержек
15. Оценка сравнительных показателей конкурентов
16. Перечислите характеристики методов генерирования альтернатив. Методы соединения альтернатив.
17. Сущность метода мозгового штурма.

18. Сущность метода Дельфи.
19. Назначение эвристических методов.
20. Методы морфологического анализа.
21. Возможности применения метода коллективных ассоциаций.
22. Модель жизненного цикла организации
23. Управление риском и стратегия развития фирмы
24. Особенности формирования стратегического планирования в VUCA-мире
25. Концепция сбалансированной системы показателей
26. Понятие и принципы выделения перспектив
27. Идентификация стратегически благоприятных случаев и угроз
28. Технология перехода от миссии и стратегии к показателям
29. Стратегическое управление и стратегическая карта
30. Сущность сетевого планирования. Основные элементы и правила построения сетевых графиков.
31. Параметры сетевого графика и их расчет.
32. Анализ и оптимизация сетевых графиков
33. Понятие структуры разбиения работ
34. Принципы разработки структуры разбиения работ
35. Перечислите этапы процесса создания структуры разбиения работ проекта
36. Стратегическое и оперативное планирование: сравнительная характеристика
37. Реализация стратегического плана по его этапам и подсистемам.
38. Контроль реализации стратегического плана
39. Оценка результатов реализации стратегического плана за обозначенный период
40. Выработка корректирующих воздействий

### **Задачи для подготовки к экзамену (уровень «Владеть»)**

**Задача 1** Объем продаж по плану текущего года 100000ед. (в том числе в первом квартале – 10000 ед.; во втором – 30000 ед.; в третьем – 40000 ед.; четвертом квартале 20000 ед.), остаток готовой продукции на начало года – 2000 ед., на конец года – 3000ед. Планируемый запас готовой продукции на конец текущего квартала составляет 10 % от объема продаж следующего квартала

Требуется: рассчитать план выпуска товарной продукции (в натуральных единицах) за год и в каждом квартале

**Задача 2** План выпуска товарной продукции на текущий год – 100000 ед., норма расхода сырья для производства единицы продукции – 5 кг., плановая цена 1 кг сырья – 100 руб. Запас сырья на начало года составляет 7000 кг, на конец года – 7500 кг.



Требуется:

- рассчитать необходимый объем сырья на плановый выпуск продукции (кг.);
- определить план закупки сырья на текущий год в натуральном и стоимостном выражении

**Задача 3** План выпуска товарной продукции 100 000 ед., прямые затраты труда на единицу изделия составляют 2 часа/ед., стоимость 1 часа работы рабочего с учетом начисленных страховых взносов во внебюджетные фонды – 234 руб. Требуется:

- определить прямые затраты труда основных рабочих (час.);
- рассчитать сумму прямых затрат на оплату труда за изготовление товарной продукции (руб.)

**Задача 4** Прямые затраты труда основных рабочих по плану на текущий год составляют 200000 час. Ставка переменных накладных расходов равна 30 руб. за 1 час работы основных рабочих. Планируемые постоянные накладные расходы включают амортизацию оборудования – 1940 тыс.руб., запасные части на ремонт оборудования – 820 тыс.руб., заработная плата ремонтных рабочих – 1760 тыс.руб., содержание и ремонт зданий производственного назначения – 1320 тыс.руб.

Требуется:

- определить сумму планируемых переменных накладных расходов;
- рассчитать сумму общих накладных расходов по плану.

**Задача 5** Объем продаж по плану на текущий год – 100000 ед., плановая отпускная цена – 2000 руб./ед., ставка переменных коммерческих расходов на 1 рубль продаж равна 1,6 %. Постоянные коммерческие расходы по плану – 2800 тыс.руб.

Требуется:

- определить сумму переменных коммерческих расходов по плану;
- рассчитать сумму общих коммерческих расходов по плану на текущий год.

**Задача 6** Выручка от реализации продукции по плану 200000 тыс.руб., себестоимость продаж – 90000 тыс.руб., управленческие расходы – 10000 тыс.руб., коммерческие расходы – 25000 тыс.руб., проценты за пользование кредитом банка, использованным на покупку оборудования – 175 тыс.руб.

Требуется:

- определить прогнозное значение валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения.

**Задача 7** Остаток денежных средств на начало года – 1765 тыс.руб. Прогноз поступления денежных средств от реализации продукции предыдущего года – 11100 тыс.руб. и от реализации текущего периода в размере 85 % от объема



продаж за текущий год ( 200000 тыс.руб.). Выплаты денежных средств за текущий год планируются в размере:

- поставщикам за материалы 80000 тыс.руб.;
- поставщикам за электроэнергию и тепло 20000 тыс.руб.;
- работникам в счет оплаты труда – 60000 тыс.руб.;
- банку проценты за пользование инвестиционным кредитом- 175 тыс.руб.;
- поставщикам за приобретенное оборудование – 5000 тыс.руб.

Требуется:

- определить прогнозное сальдо денежных потоков по текущей деятельности;
- рассчитать остаток денежных средств на конец года по прогнозу.

**Задача 8** Остаток денежных средств на начало года – 1765 тыс.руб. Прогноз поступления денежных средств от реализации продукции предыдущего года – 11100 тыс.руб. и от реализации текущего периода в размере 85 % от объема продаж за текущий год ( 200000 тыс.руб.). Выплаты денежных средств за текущий год планируются в размере:

- поставщикам за материалы 80000 тыс.руб.;
- поставщикам за электроэнергию и тепло 20000 тыс.руб.;
- работникам в счет оплаты труда – 60000 тыс.руб.;
- банку проценты за пользование инвестиционным кредитом- 175 тыс.руб.;
- поставщикам за приобретенное оборудование – 5000 тыс.руб.

Требуется:

- определить прогнозное сальдо денежных потоков по инвестиционной деятельности;
- рассчитать остаток денежных средств на конец года по прогнозу.

**Задача 9** Организация реализует строительные материалы шести наименований. Относительная доля рынка товаров: товара А – 1,7 ед., Б – 0,8 ед., В – 1,2 ед., С – 0,4 ед., Д – 0,2 ед.

Выручка от реализации товаров в текущем году: А – 700 тыс.руб., Б – 600 тыс.руб., В – 500 тыс.руб., С – 800 тыс.руб., Д – 300 тыс.руб.

Выручка от реализации товаров в предшествующем году: А – 600 тыс.руб., Б – 100 тыс.руб., В – 200 тыс.руб., С – 200 тыс.руб., Д – 250 тыс.руб.

Требуется:

- рассчитать темпы роста рынка товаров;
- построить матрицу Бостонской консалтинговой группы, выбрать стратегию развития бизнеса

**Задача 10** Торговая компания функционирует на рынке региона 10 лет, специализируется на реализации детских товаров. Доля продаж компании на рынке региона составляет 25 %. Темпы роста рынка детских товаров в текущем году в сравнении с предыдущим годом – 102 %, за три года рост рынка составил 135 %. Внутриотраслевая конкуренция высокая и продолжает набирать обороты, так как появляются новые игроки из Центральной части

России. Наблюдается высокий уровень обновления ассортимента и появления новинок у ключевых конкурентов.

Требуется:

- используя модель И.Ансоффа произвести оценку возможности реализации стратегии развития товара.

## **2.3 Типовой вариант зачетного тестирования**

### **Вариант 1**

1. Стратегическое планирование – это планирование на:

- а) краткосрочный период;
- б) среднесрочный период;
- в) долгосрочный период.

2. Миссия организации:

- а) определяет стратегические ориентиры;
- б) показывает тактическое направление;
- в) определяет потенциал компании.

3. SWOT-анализ основан на оценке следующих параметров:

- а) темпы роста отрасли;
- б) сильные стороны организации;
- в) привлекательность отрасли;
- г) слабые стороны организации;
- д) угрозы;
- е) возможности.

4. Метод оценки внешних сильных и слабых сторон компании, открывающихся перед ней внешних возможностей и угроз известен под названием:

- а) взвешенные рейтинги;
- б) SWOT-анализ;
- в) конкурентный анализ;
- г) вертикальная интеграция.

5. Согласно методике разработанной Бостонской консалтинговой группой в целях анализа ассортиментного портфеля товары классифицируют в зависимости от:

- а) занимаемой ими доли на рынке и темпа роста рынка;

б) занимаемой ими доли в общем объеме производства и объеме продаж компании;

в) занимаемой ими доли в общем объеме производства и издержках компании.

6. В целях применения ABC–анализа ассортиментного портфеля компании все произведенные товары разбивают на ... группы.

7. Согласно ABC-анализу, материалом типа А является материал, который:

а) Составляет малую долю от общей стоимости запасов, но занимает значительный удельный вес в общем количестве материалов;

б) Составляет большую долю от общей стоимости запасов, но занимает незначительный удельный вес в общем количестве материалов;

в) Составляет среднюю долю как в общей стоимости запасов, так и в общем количестве материалов.

8. В матрице Бостонской Консалтинговой Группы квадрант характеризующийся высокой долей на рынке и высокими темпами роста называется:

а) «дойные коровы»;

б) «звезды»;

в) «собаки».

9. В матрице Бостонской Консалтинговой Группы квадрант, характеризующийся высокой долей на рынке и низкими темпами роста называется:

1) «дойные коровы»;

2) «звезды»;

3) «собаки»;

4) «проблемные дети».

10 То, что компания делает хорошо, или такая характеристика, которая обеспечивает её главную способность – это:

а) слабая сторона;

б) внешняя возможность фирмы;

в) сильная сторона;

г) внешние угрозы.

11 Конкурентные обязательства компании представляют её:

а) слабые стороны;



- б) внешние возможности;
- в) сильные стороны;
- г) внешние угрозы.

12 Установите соответствие

- 1) стратегический бенчмаркинг;
- 2) внутренний бенчмаркинг;
- 3) конкурентный бенчмаркинг;
- 4) функциональный бенчмаркинг;
- 5) общий бенчмаркинг;
- а) вид бенчмаркинга, который базируется на сравнительном анализе бизнес-характеристик и опыта с показателями существующих бизнес-процессов внутри данного предприятия;
- б) бенчмаркинг, который мотивируется кроссфакторным анализом межотраслевой деятельности в условиях реальных рисков: политических, финансовых, коммерческих, рыночных, кредитных, банковских, ценовых и др., рассматривает перекрестное влияние избранных факторов друг на друга и их общее влияние на сводный экономический показатель;
- в) бенчмаркинг, основанный на сопоставительном анализе бизнес-характеристик и опыта с рыночными показателями и лучшим опытом другого предприятия из данного сегмента рынка;
- г) бенчмаркинг, который основан на сравнении результатов и процессов в одной бизнес-функции, но в различных секторах экономики
- д) бенчмаркинг, который осуществляется на основе сравнения результатов и процессов в других организациях вне зависимости от функций и сектора экономики.

13 Конкурентоспособность предприятия – это...

- а) способность удовлетворить требования конкретного потребителя в определенный период времени по показателям качества информации, технического уровня и затратам потребителя на приобретение и эксплуатацию
- способность предприятия выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке;
- б) реальная и потенциальная способность предприятия в соответствующих условиях проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителей, чем товары конкурентов;
- в) полезность предприятия для потребителя.

14 Данные опроса потребителей об их намерениях на рынке являются:

- а) внешней информацией;
- б) внутренней информацией;
- в) вторичной информацией;
- г) не являются стратегической информацией.

15 При проведении стратегических исследований сбор информации начинают с:

- а) вторичных данных;
- б) первичных данных;
- в) эксперимента.

16. Экстраполяция в системе стратегического управления:

- а) оценка внутренних переменных организации;
- б) перенесение прошлых тенденций в будущие периоды;
- в) управление посредством выбора стратегических позиций.

17. Стержнем воплощения мечты в реальность является ...

- а) четко поставленная цель;
- б) финансовые возможности;
- в) сильное желание добиться чего-либо;
- г) отсутствие преград.

18. Стратегический план включает основные компоненты:

- а) миссия;
- б) начальный капитал;
- в) стратегия;
- г) подбор рабочей силы;
- д) цели.

19. В первую очередь формулируются цели ...

- а) краткосрочные, от которых в дальнейшем можно двигаться на уровни выше;
- б) среднесрочные, являющиеся «золотой серединой», т.к. от них легко как опуститься на уровень ниже, так и подняться на уровень выше;
- в) долгосрочные, как ориентир для других уровней.

20. Цели организации соответствуют следующим характеристикам:

- а) достижимость;
- б) быстрое действие;



- в) конкретность;
- г) ориентация на время;
- д) показательность;
- е) финансовая независимость.

21. За формирование общей стратегии развития предприятия отвечает ...

- а) высшее руководство;
- б) планово-экономический отдел;
- в) финансовый отдел;
- г) все варианты.

22. Признаки, определяющие тип планирования:

- а) масштабы деятельности фирмы;
- б) временная ориентация идей планирования;
- в) степень неопределенности в планировании;
- г) горизонт планирования;
- д) все ответы верны.

23. Структура внутренней среды включает:

- а) местную власть, региональные условия, поставщиков;
- б) оборудование, транспорт, персонал, его квалификация;
- в) стратегические цели организации, бизнес – процессы;
- г) поставщиков, рынок сбыта.

24. Важный принцип стратегического планирования - это:

- а) следует разрабатывать один хороший стратегический план;
- б) следует разрабатывать несколько вариантов стратегий и стратегических планов, соответствующих возможным стратегическим сценариям развития организации;
- в) следует разрабатывать несколько вариантов стратегий обновления ассортимента продукции;
- г) следует разрабатывать несколько вариантов стратегий рынков сбыта.

25. Качественные (неформализованные) методы анализа - это методы, основанные на:

- а) интуиции и субъективных предпочтениях субъекта анализа;
- б) математических зависимостях;
- в) использовании жестко детерминированных моделей;
- г) статистических моделях.

26. Система аргументированных научных представлений о будущем состоянии объекта управления, носящих вероятностный, достаточно достоверный характер - это:

- а) видение;
- б) план;
- в) прогноз.

27. Особенность сбалансированных показателей заключается в том, что

- а) по сути это только сигналы о результатах;
- б) сами по себе данные параметры не решают проблем;
- в) они отвечают на вопрос, почему возникла трудность или был достигнут успех.

28. После реинжиниринга организационная структура фирмы становится:

- а) более гибкой, плоской, «виртуальной», возрастает роль нематериальных активов;
- б) более иерархичной, вертикальной, основанной на формальной власти;
- в) более жесткой, формализованной, автократической, возрастает роль материальных активов;
- г) более предпринимательской, матричного типа, с возрастанием роли топ-менеджмента.

29 Реинжиниринг – это:

- а) формирование стратегических альянсов и перепрофилирование деятельности организации;
- б) переход на новый уровень технологического развития и смена рынков;
- в) фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес- процессов;
- г) коренная реструктуризация и полное изменение стратегии деятельности.

30 Какие из названных позиций правильно характеризуют стратегию развития предприятия:

- а) прогноз развития предприятия;
- б) модель действий для достижения поставленных целей;
- в) план развития предприятия.

Ключ:



1 в	6 три	11 а	16 б	21 а	26 в
2 а	7 а	12	17 а	22 б,в,г	27 а,б
		1б,2а,3в,4г,5д			
3 б,г,д,е	8 б	13 б	18 а,в,д	23 б	28 а
4 б	9 а	14 б	19 в	24 б	29 в
5 в	10 в	15 а	20 а,в,г	25 а	30 б

## 2.4 Типовой вариант экзаменационного тестирования

### Вариант 1

1. В матрице Бостонской Консалтинговой Группы квадрант характеризующийся низкой долей на рынке и высокими темпами роста называется:

- а) «дойные коровы»;
- б) «звезды»;
- в) «собаки»;
- г) «проблемные дети».

2. То, чем компания не обладает или делает недостаточно хорошо, либо условие, которое ставит компанию в невыгодное положение – это:

- а) слабая сторона;
- б) внешняя возможность фирмы;
- в) сильная сторона;
- г) внешние угрозы.

3. Конкурентные активы компании представляют её:

- а) слабые стороны;
- б) внешние возможности;
- в) сильные стороны;
- г) внешние угрозы.

4. Матрица БКГ использует такие переменные как:

- а) объем продаж и время реализации продукции;
- б) доля рынка и объем продаж;
- в) доля рынка и темпы роста.

5. Точкой сравнения, используемой при проведении бенчмаркинга качества продуктов является:

- а) внешний вид продуктов;
- б) выполняемые продуктом функции;
- в) среднее время ремонта.

6 Тип бенчмаркинга, который эффективен в отраслях с высоким уровнем конкуренции, а также где у конкурентов разные подходы к менеджменту и в отраслях, широко использующих новые технологии и процессы.

- а) внешний конкурентный;
- б) внутренний;
- в) внешний отраслевой;
- г) внешний межотраслевой.

7 Развернутая миссия должна раскрывать такие характеристики деятельности компании, как:

- а) отраслевое направление;
- б) основные конкурентные преимущества
- в) эффективность управления.

8 Осуществление стратегического бенчмаркинга до начала стратегического планирования (несколько вариантов):

- а) повышает степень эффективности управления;
- б) позволяет максимально осуществить задуманные проекты;
- в) минимизировать риск конкурентов.

9 Опрос покупателей томатного сока проведенный в прошлом месяце для изучения интенсивности потребления дал следующие результаты:

- никогда не покупал его ранее-4%
- я купил его в первый раз - 3%
- я купил его во второй раз-7%
- я купил его в третий раз-12%
- я купил его более трех раз-74%

На основании проведенного исследования можно прийти к выводу, что рассматриваемая марка находится на следующей стадии:

- а) стадия роста;
- б) стадия зрелости;
- в) стадия упадка.

10 Экстраполяция применяется при прогнозировании будущего в:



- а) стратегическом планировании;
- б) долгосрочном планировании;
- в) краткосрочном планировании.

11 Управление путем ранжирования стратегических задач основано на:

- а) степени обеспеченности информацией о внешней среде;
- б) выделении проблем по степени важности;
- в) перенесении прошлых тенденций в будущие периоды.

12 Стратегия организации представляет из себя:

- а) Расширенное описание миссии организации;
- б) Бизнес-план;
- в) План реализации мечты предпринимателя;
- г) Долгосрочное качественно определенное направление развития организации.

13 Как должны формулироваться цели организации?

- а) оптимистично;
- б) с учетом потенциально-возможных вариантов;
- в) конкретно, в измеряемых количественно показателях;
- г) конкретно, в измеряемых качественно показателях;
- д) в абстрактных и приблизительных показателях.

14 Кто несет ответственность за разработку стратегии фирмы:

- а) плановая команда;
- б) руководитель организации;
- в) плановик;
- г) менеджер фирмы.

15 Политические факторы внешней среды организации – это:

- а) финансовая устойчивость государства;
- б) законодательство, уровень бюрократии и коррупции;
- в) уровень развития трудовых ресурсов;
- г) инновационный процесс.

16 Кто, из нижеперечисленных, предложил модель пяти сил с целью идентифицировать благоприятные возможности и опасности, с которыми может встретиться фирма в отрасли:

- а) Карлофф;

- б) Портер;
- в) Саймон;
- г) Уотерман.

17 Укажите, в какой последовательности должны отражаться этапы процесса стратегического планирования (1,2,3,4,5,6):

- а) формулировка стратегических проблем и концепций развития;
- б) разработка стратегических планов, проектов, программ, бюджетов;
- в) разработка альтернативных стратегических прогнозных сценариев развития;
- г) разработка системы стратегического контроля;
- д) создание системы управления реализацией стратегии;
- е) реализация стратегии.

18 Принципы стратегического планирования, которые должны учитываться менеджерами и руководителями фирмы. Определите неверный ответ:

- а) системный подход;
- б) комплексность и научность методов планирования;
- в) краткосрочный характер планирования на основе стратегических сценариев;
- г) определяющее влияние человеческого фактора на качество планирования и выполнение стратегических планов.

19 В основу построения матрицы Мак-Кинси положена оценка (несколько вариантов):

- а) конкурентоспособности фирмы;
- б) объема продаж;
- в) привлекательности рынка;
- г) темпа роста отрасли.

20 По осям матрицы Бостонской консалтинговой группы фиксируются (несколько вариантов):

- а) оценка привлекательности отрасли;
- б) темпы роста отрасли;
- в) объем продаж;
- г) оценка рентабельности отрасли;
- д) относительная доля рынка;
- е) оценка конкурентного статуса фирмы;
- ж) стратегический норматив.



21 Критерии, которым должна соответствовать SMART-цель (несколько вариантов):

- а) цель должна быть измеримой, т.е. должны быть указаны конкретные показатели и их значения, по которым определяется степень достижения цели;
- б) цель должна быть согласована всеми заинтересованными сторонами;
- в) цель должна быть определена дата достижения цели;
- г) цель должна быть сформулирована в одном предложении;
- д) цель должна включать в себя перечень ответственных за ее достижение.

22 Проект реинжиниринга предприятия предполагает построение моделей двух видов:

- а) «в чем суть проблемы» и «как мы ее будем решать»;
- б) «наше место на рынке» и «наша стратегия»;
- в) «как есть» и «как должно быть»;
- г) «наша стратегическая цель» и «способы ее достижения».

23 Что такое стратегическое планирование:

- а) набор правил для принятия решений;
- б) последовательность этапов по производству и реализации продукции;
- в) процесс разработки стратегий;
- г) совокупность мероприятий, осуществляемых для достижения целей организации.

24 Определите правильную последовательность этапов стратегического планирования:

- а) анализ внутренней среды — анализ внешней среды — определение целей развития — стратегический выбор — реализация стратегии;
- б) установление целей — стратегический выбор — анализ внешней среды — анализ внутренней среды — реализация стратегии стратегический контроль;
- в) установление целей — анализ внешней среды — анализ внутренней среды — стратегический выбор — реализация стратегии - стратегический контроль.

25 Какие из перечисленных вопросов должны быть в центре внимания раздела «Анализ рынка сбыта» бизнес-плана организации (несколько вариантов):

- а) кто является потребителями продукции предприятия;
- б) кто является прямыми и косвенными конкурентами компании;
- в) каков прогноз развития рынка товара;

- г) каковы будут затраты на изготовление продукта;
- д) каков может быть объем продаж продукции предприятия.

26 Что из перечисленного не отражают в разделе «План маркетинга» бизнес-плана организации:

- а) определение цены на продукты предприятия;
- б) формы и способы рекламы;
- в) выбор каналов сбыта продукции;
- г) методы стимулирования потребителей;
- д) определение объема производства.

27 Какие из названных вопросов необходимо отразить в разделе «Оценка конкурентов» бизнес-плана (несколько вариантов):

- а) кто является конкурентом фирмы;
- б) каковы отличия товара вашей фирмы от товара конкурентов;
- в) в чем предприятие рассчитывает превзойти конкурентов;
- г) каковы возможности предприятия для выхода на зарубежные рынки;
- д) каковы шансы появления новых конкурентов.

28 Конкурентная среда организации определяется:

- а) только внутриотраслевыми конкурентами;
- б) внутриотраслевыми конкурентами, производящими аналогичную продукцию;
- в) фирмами, производящими замещающий продукт;
- г) только фирмами, которые могут выйти на рынок с тем же продуктом.

29 Уникальность концепции сбалансированных показателей Д. Нортон и Р. Каплана в том, что(несколько вариантов):

- а) позволяет интегрировать финансовые и нефинансовые показатели деятельности;
- б) позволяет четко обозначить стратегию развития предприятия;
- в) позволяет претворить в жизнь стратегию развития предприятия;
- г) прямое воздействие на показатели, базирующиеся на финансовой информации, без учета других (нефинансовых факторов).

30 Установите соответствие между уровнями сбалансированной системы показателей и их стратегическими целями.

- 1) финансы;
- 2) персонал;



- 3) клиенты;
- 4) процессы;
- а) минимизировать текучесть кадров;
- б) достижение лидерства в отрасли по объему продаж в расчете на одного сотрудника;
- в) минимизировать возвраты продукции;
- г) повысить степень удовлетворения клиентов.

Ключ:

1 г	6а	11б	16б	21а,в,г	26д
2 а	7б	12г	17	22в	27 а,б,в,д
			1а,2в,3б,4д,5г,6е		
3 б	8а,б	13в	18в	23г	28б
4 в	9а	14б	19а,в	24в	29 а,б,в
5в	10а	15б	20б,д	25 а,б,в	30 1б, 2а, 3г, 4 в

## 2.5 Типовой экзаменационный билет

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Кемеровский государственный сельскохозяйственный институт»

38.03.02 «Менеджмент»

(код и наименование направления подготовки)

профиль «Производственный менеджмент АПК»

(профиль подготовки)

Менеджмента и агробизнеса

(наименование кафедры)

Дисциплина Стратегическое планирование на предприятии

(наименование дисциплины)

### ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №1

1. Контроль реализации стратегического плана
2. Концепция сбалансированной системы показателей
3. План выпуска товарной продукции 100 000 ед., прямые затраты труда на единицу изделия составляют 2 часа/ед., стоимость 1 часа работы рабочего с учетом начисленных страховых взносов во внебюджетные фонды – 234 руб.  
Требуется:
  - определить прямые затраты труда основных рабочих (час.);
  - рассчитать сумму прямых затрат на оплату труда за изготовление товарной продукции (руб.)

Составитель

\_\_\_\_\_ Е.В. Латкова  
(подпись)

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ Е.А. Ижмулкина  
(подпись)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019г.



### **3 МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ**

Оценка знаний по дисциплине проводится с целью определения уровня освоения предмета, включает:

- практические работы;
- собеседование.

Оценка качества подготовки на основании выполненных заданий ведется преподавателям (с обсуждением результатов), баллы начисляются в зависимости от соответствия критериям таблицы 1.

Оценка качества подготовки по результатам самостоятельной работы студента ведется:

- 1) преподавателем – оценка глубины проработки материала, рациональность и содержательная ёмкость представленных интеллектуальных продуктов, наличие креативных элементов, подтверждающих самостоятельность суждений по теме;
- 2) группой – в ходе обсуждения представленных материалов;
- 3) студентом лично – путем самоанализа достигнутого уровня понимания темы.

По дисциплине предусмотрены формы контроля качества подготовки:

- текущий (осуществление контроля за всеми видами аудиторной и внеаудиторной деятельности студента с целью получения первичной информации о ходе усвоения отдельных элементов содержания дисциплины);
- промежуточный (оценивается уровень и качество подготовки по конкретным разделам дисциплины).

Результаты текущего и промежуточного контроля качества выполнения студентом запланированных видов деятельности по усвоению учебной дисциплины являются показателем того, как студент работал в течение семестра. Итоговый контроль проводится в форме промежуточной аттестации студента – экзамена (зачета).

Текущий контроль успеваемости предусматривает оценивание хода освоения дисциплины, промежуточная аттестация обучающихся – оценивание результатов обучения по дисциплине, в том числе посредством испытания в форме экзамена (зачета).

Для оценки качества подготовки студента по дисциплине в целом составляется рейтинг – интегральная оценка результатов всех видов деятельности студента, осуществляемых в процессе ее изучения. Последняя представляется в балльном исчислении согласно таблице 2.

Защита практической работы производится студентом в день ее выполнения в соответствии с учебным расписанием. Преподаватель проверяет правильность выполнения практической работы студентом и сделанных выводов, контролирует знание студентом пройденного материала с помощью собеседования или тестирования.

Преподаватель проверяет правильность выполнения практической работы студентом и сделанных выводов, контролирует знание студентом пройденного материала с помощью собеседования или тестирования.

Проработка конспекта лекций и учебной литературы осуществляется студентами в течение всего семестра, после изучения новой темы. К экзамену (зачету) допускаются студенты, выполнившие все виды текущей аттестации – практические занятия, задание для самостоятельной работы.