



Министерство науки
и высшего образования РФ
ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»
Институт дистанционного
и дополнительного образования



**ОЦЕНОЧНЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОНТРОЛЯ
ОСВОЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
*профессиональной переподготовки
«Производственный менеджмент и управление проектами»,***

Текущий контроль

Текущий контроль проводится в соответствии с характеристиками контрольных заданий и представлен в табл. 1.

Таблица 1

Характеристика заданий текущего контроля

Наименование дисциплины (модуля)	Форма контроля/наименование контрольной точки	Пример задания	Критерии оценки
Общий менеджмент			
Управление организацией и ее внутренними свойствами.	Реферат	Темы рефератов: 1. Основные проблемы управления социально-рыночным хозяйством России. 2. Влияние на систему управления организации внутренних и внешних факторов. 3. Оценка системы подготовки менеджеров в российских вузах. 4. Роль мотивационных систем и моделей в повышении эффективности управления персоналом. 5. Методологии и методы принятия управленческих решений.	Оценка: зачтено Описание характеристики выполнения задания : Оценка "зачтено" выставляется если задание

			выполнено правил ьно или с незначительн ыми недоче тами. Оценк а: не зачтен о Описа ние харак терис тики выполн ения знания : Оценк а "не зачтен о" выстав ляется если задани е не выпол нено в отведе нный срок или результ ат не соотве тствуе т задани ю
Практический маркетинг			
Основ ы теори и марке тинга	Кейс (решен ие конкре тных произв одстве нных ситуац ий)	Раздел 1 Описание Вашей организации и Вашего места в ней Начните работу с описания Вашей организации и своего места в ней. Это станет основой для дальнейшего анализа. Возможно, окажется полезным использовать структурную схему организации, либо ее части. Дайте краткую характеристику организации маркетинговой деятельности в Вашей организации Раздел 2 Аудит Ваших взаимоотношений (или Вашей организации) с потребителями	Оценк а: зачтен о Описа ние харак терис тики выполн ения знания :

		Дайте краткую характеристику организации маркетинговой деятельности в Вашей организации. Проведите анализ внешней и внутренней среды Вашей организации с точки зрения отношений с ее потребителями. При этом необходимо максимально широко использовать инструментарий маркетинга, представленный в материалах очной сессии, а также соответствующей литературы. Определите важных внешних потребителей Вашей организации, обоснуйте их важность для организации. Продемонстрируйте Ваше понимание сегментации посредством описания наиболее приемлемых способов и целевых сегментов. Опишите и проиллюстрируйте - как товары/услуги, предоставляемые внутреннему потребителю, трансформируются в товар/услугу для конечных потребителей. В процесс анализа оцените состояние дел с предлагаемыми выбранным Вами потребителям товарами и услугами, используя необходимые модели исследования (трехуровневый анализ товара/услуги, портфель и жизненный цикл товаров/услуг, матрица Ансоффа, Бостонской консультативной групп, «характеристики» и «выгоды», а также «ценность» товара/услуги для конечного потребителя и другие, ценообразование). Опишите каналы распределения, которые используются Вами или вашей организацией для доставки товаров/услуг потребителям. Проанализируйте сильные и слабые стороны используемых каналов. Опишите содержание, аудиторию и средства коммуникации, которые используются в данный момент для предоставления информации вашим потребителям о товарах и услугах и о вашей организации. Особое внимание обратите на маркетинговую деятельность Вашей организации по отношению к услугам в сравнении с товарами. Анализ внутренней среды необходимо дополнить исследованием внешней среды организации, используя при этом СТЭП-анализ, анализ конкурентного окружения, SWOT-анализ. Целесообразно спрогнозировать тенденции развития внешней среды с точки зрения ее влияния на Вашу Организацию. Подводя итоги анализа, не забудьте указать, какими источниками и методами сбора информации Вы пользовались при проведении маркетингового аудита. Завершением аналитического раздела письменной работы должны быть выводы, которые дадут представление о тех проблемах, с которыми сталкивается Ваша организация в управлении взаимоотношениями со своими потребителями.	Оценк а "зачте но" выстав ляется если задани е выпол нено правил ьно или с незнач ительн ыми недоче тами. Оценк а: не зачтен о Описа ние харак терис тики выполн ения знания : Оценк а "не зачтен о" выстав ляется если задани е не выпол нено в отведе нный срок или результ ат не соотве тствует задани ю
--	--	--	--

		Попробуйте в форме таблицы сопоставить текущее и желаемое состояние маркетинговой деятельности по параметрам 4 «П» (или 7 «П»). Раздел 3 Маркетинговый план улучшения отношений с потребителями Вашей организации Задача состоит в представлении плана по улучшению отношений с потребителями Вашей организации. Важно, чтобы все разделы, все стадии составленного плана были связаны между собой и представляли единое целое. Представление информации данного раздела должно быть осуществлено в формате плана маркетинга . Тема доклада – «Улучшение отношений с потребителями Вашей организации».	
Управление проектом как основа деятельности менеджера			
Схема и задач и управления проектами	Ролевая игра	В процессе обучения группа разделяется на подгруппы для более эффективного применения образовательной технологии. Круг задач, решаемых группой. Достаточность компетенции членов проектной группы для решения всего набора задач проекта. Функции менеджера проекта, их зависимость от организационной структуры проектной группы. Окружение проекта и способы управления им. Включение его в техническую и технологическую модели проекта.	<i>Оценк а:</i> зачтен о <i>Описа ние харак терис тики выполн ения знания :</i> Оценк а "зачте но" выстав ляется если задани е выпол нено правил ьно или с незнач ительн ыми недоче тами. <i>Оценк а:</i> не зачтен о <i>Описа ние харак терис тики</i>

			выполнения задания с не выполнено в отведенный срок или результат не соответствует заданию
Управление рисками			
Основы теории и управление рисками	Кейс (решение конкретных производственных ситуаций)	ОАО «СуперКубок» ОАО «СуперКубок» - один из лидеров на рынке сувенирной и игровой продукции. Склад для ОАО «СуперКубок» - одно из важнейших звеньев всего производственно-реализационного процесса. Однако к настоящему моменту процесс склада не автоматизирован, что приводит к различным проблемам, которые отражаются на жизни всего предприятия в целом. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «СУПЕРКУБОК». ОАО «СуперКубок» – торгово-производственная компания, работающая на российском рынке игровой и сувенирной продукции с 2005 года. По организационно-правовой форме предприятие является открытым акционерным обществом. Общество создано для достижения двух целей: • обеспечение потребности населения в игровой и сувенирной продукции; • получение прибыли от своей деятельности. В ассортименте компании имеется большой набор играл, кубков, медалей, поздравительных дипломов, сувениров из стекла, поздравочных панно и многое другое. В настоящий момент ОАО «СуперКубок» выпускает более 1500 наименований готовой продукции. Производство продукции осуществляется из полуфабрикатов известных мировых производителей, что позволяет достичь высокого качества. С ассортиментом можно ознакомиться в выставочном зале компании в городе Москве и здесь же в магазине приобрести понравившийся товар. На ряду с этим, на протяжении полугода функционирует интернет-сайт, где также можно увидеть всю, имеющуюся в наличии продукцию и оставить онлайн-заказ. Каждый продукт по желанию клиента может быть персонифицирован гравировочной надписью. Также, при необходимости, компания оказывает услуги по окраске и индивидуальной доработке представленных в ассортименте базовых моделей. Миссией компании является создание уникальных сувениров и играл для всех случаев жизни. Стратегическая цель – завоевание лидирующего положения на рынке за счет повышения качества товаров и обслуживания. АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ОАО «СУПЕРКУБОК». АНАЛИЗ МАКРООКРУЖЕНИЯ. Для выявления факторов, которые благоприятно и неблагоприятно воздействуют на макроокружение отрасли игровой продукции, проведем анализ общего окружения отрасли. Для этого выделим следующие компоненты среды: социальный, научно-технологический, экономический, политико-правовой и институциональный. Социальный компонент. В последнее время предприятие, как среда в которой человек проводит значительную часть своей жизни, стало более похоже на социум. Сильное положительное влияние на отрасль игровой и сувенирной продукции оказывает стремление современных организаций формировать корпоративную культуру. Одним из способов поддержания корпоративных коммуникаций в настоящее время является награждение по результатам конкурсов, по итогам года и в рамках иных корпоративных мероприятий. Стало очевидным, что во многом успех и процветание компании зависит от имиджа компании, а одним из эффективных способов формирования положительного отношения клиентов к компании является вручение сувенирной и рекламной продукции с фирменной атрибутикой. Нельзя не отметить также положительное влияние вновь возрастающего интереса к различного рода спортивным соревнованиям, играл в которых по традиции являются кубки и медали. Благодаря президентской инициативе по развитию детско-юношеского и молодежного спорта, была запущена программа «Спорт-Молодежь России».	Оценки: зачтено Описание характеристик выполнения задания с выполнено правильно или с незначительными недочетами.

	Однако совершенно изменилось отношение к наградной продукции. Снижения стоимости каждой отдельной единицы в корне изменила взгляды Население все более склоняется к незначительности трат на сувенирную продукцию. Скорость жизни неумолимо растет - важным ресурсом для людей становится время. Скорость обработки заказа играет для многих клиентов решающую роль. Возрастают требования к скорости обслуживания. Технологический компонент. Современные технологии позволяют все больше индивидуализировать продукцию. Любые новшества, связанные с увеличением ассортимента продукции, позволяют создавать уникальные награды и сувениры, вызывая интерес покупателей. Автоматизация отдельных процессов, позволяющая сократить время доработку продукции по заказу, - вектор в развитии многих компаний. Интернет - технологии более не являются чем-то новым для большинства покупателей. Возможность покупки и заказа через интернет делает производство наградами более доступным и надежным. При этом Интернет доступен сейчас практически всем. Большое внимание уделяется производству наградной продукции из материалов, которые позволяют создавать необычные и при этом долговечные изделия. Экономический аспект. Отрасль наградной и сувенирной продукции сильно зависит от экономической ситуации в стране. Можно сказать, что положительный рост уровня общего благосостояния оказывает большое влияние на интерес к наградной продукции, так как люди начинают обращать внимание на первичные потребности. Также следует отметить, что практически все частные предприятия, занимающиеся производством сувенирной продукции, являются малыми или средними предприятиями. В условиях налогового регулирования и введение различного рода льгот они могут развиваться и оправляться после финансового кризиса. Нестабильный уровень инфляции, а также медленное возвращение к уровню деловой активности оказывают негативное влияние на накопление средств, выделяемое предприятиями на приобретение награды. Это приводит к сокращению корпоративной символики. Политико-правовой аспект. Важным компонентом деятельности любой компании наградной и сувенирной продукции является участие в тендерах для государственных заказов сувенирной продукции и участие в соревнованиях. Открытость и ясность в законодательстве открывает возможности для развития отрасли. Многие предприятия отрасли в своей работе используют различные материалы. Ужесточения законодательства в области контроля за использованием металлов сказываются на производителях наградной и сувенирной продукции.	Оценки: не зачтен Описание: характеристика выполнения задания с учетом не выполнено в отведенный срок или результат не соответствует требованиям задания																
	<table><tr><th>Благоприятные факторы воздействия</th><th>Неблагоприятные факторы воздействия</th></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>	Благоприятные факторы воздействия	Неблагоприятные факторы воздействия															
Благоприятные факторы воздействия	Неблагоприятные факторы воздействия																	

		АНАЛИЗ ОТРАСЛИ НАГРАДНОЙ И СУВЕНИРНОЙ ПРОДУКЦИИ Российский рынок наградной и сувенирной продукции в последнее время достаточно динамично, и сегодня представляет собой сформировавшуюся экономику. Для выявления благоприятных и неблагоприятных факторов в развитии предприятия ОАО «Суперкубок» проведем комплексный анализ отрасли. Основные характеристики отрасли. <u>Объем отрасли наградной и сувенирной продукции.</u> Организации, занимающиеся статистикой, включают отрасль сувенирной продукции в оборот рекламного рынка, мотивируя это тем, что в основном сувениры и награды являются лишь способом привлечения внимания к организуемым ими мероприятиям, соревнованиям и в последнюю очередь продуктами индивидуального спроса. По данным на 2011 год Ассоциации Коммуникативных Агентств наградной и сувенирной продукции в общем объеме рекламного рынка. При сохранении имеющихся тенденций роста к концу 2012 года объем сувенирной продукции может составить 1 млрд. долл. США. <u>Географическое распределение продаж в отрасли.</u> Основная часть продаж сувенирной продукции на российском рынке приходится на Москву и Московскую область (70-80%), доля Ленинградской области составляет около 5%, другие российские регионы обеспечивают оставшиеся 15-25% продаж сувенирной продукции. <u>Сегментация рынка наградной и сувенирной продукции.</u> На рынке наградной и сувенирной продукции в России можно выделить три сегмента. По критерию ориентации на определенную целевую группу можно выделить три основных сегмента: • рекламно-сувенирный – всевозможные товары, содержащие как информацию о деятельности компании, о проводимом мероприятии; • наградной – товары, предусматривающие отличительные знаки; • сегмент потребительских сувениров – продукция, востребованная покупателями в сетях розничной торговли. Возможность диверсификации за счет работы в новом сегменте является фактором для развития отрасли. <u>Инновационные и технологические процессы в отрасли.</u> Рынок наградной продукции активно развивается. Новые технологии обработки металлов, создание новых полимеров, технологии, позволяющие получать большое количество качественных отходов, – моментально находят интерес у производителей наградной и сувенирной продукции. Интересные маркетинговые исследования, каналы сбыта заставляют компании отрасли идти в ногу со временем, делать вывод, что отрасль наградной и сувенирной продукции нуждается в инновациях. <u>Номенклатура продукции.</u> В настоящий момент продукция отрасли имеет огромный ассортимент, заставляют компании отрасли персонализировать свои сувениры и все более расширять линейку товаров. При этом стоит отметить, что наблюдается снижение количества принципиально новых товаров. <u>Государственное регулирование и общественные организации.</u> В Российской Федерации, в отличие от других стран, не существует служб занимающихся непосредственно регулированием отрасли наградной и сувенирной продукции, что нельзя назвать благоприятным фактором для развития отрасли. В России отсутствует поддержка в развитии со стороны организации и к
--	--	--

		АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИ Проведем анализ внутренней среды компании ОАО «СуперКубок» следующие подсистемы: подсистема управления инновациями, деятельности, маркетинг, подсистема управления персоналом, по экономика», подсистема организации управления. Организация управления. В ОАО «СуперКубок» используется линейно-штабная организация целесообразно при небольшом количестве сотрудников (56 человек). В прошлом году в связи с необходимостью создания сайта онлайн-магазина был создан ИТ-отдел. Во главе компании стоит генеральный директор, назначен Собранием акционеров 4 года назад. Менеджмент в организации эффективно. Маркетинг. ОАО «СуперКубок» проводит разнообразные маркетинговые акции лояльности клиентов и увеличения объемов продаж. Также маркетинговая деятельность компании заключается в сегментирования продукта, подходящего под определенный спрос, и со продаж. В целом маркетинговую систему ОАО «СуперКубок» можно назвать Основная деятельность. Компания ОАО «СуперКубок» занимается продажей на продукции. В ассортименте компании имеется большой выбор на поздравительных дипломов, сувениров из стекла, подарочных планшеты настоящий момент ОАО «СуперКубок» выпускает более 1500 продукции. В компании существует и успешно работает отдел персонала придать каждой награде уникальность. Производство продукции полуфабрикатов немецких производителей Управление инновациями. Компания ОАО «СуперКубок» давно и успешно внедряет инноваций внедрений стоит отметить: • создание интернет сайта и организация подразделения, торговли; • внедрение системы оплаты пластиковыми картами; • разработка компьютерной системы, позволяющую создать всего за несколько минут – для VIP-клиентов; В прошлом году было начато внедрение проекта по ма продукции, подразумевающего создание уникальных продуктов д настоящий момент эта система работает только с VIP-клиентами), оказалась невозможной из-за перегруженности сотрудников склада. Управление персоналом. В настоящий момент в компании работает 56 человек. Средний составляет 32 года. В ОАО «СуперКубок» нет собственной программы формирования Текущий кадров не превышает 10% в год. Проблем с привлечением не возникает. Однако возникают проблемы с адаптацией персонала, склада. Финансы и экономика. Выручка ОАО «СуперКубок», начиная с 2006 года и до увеличивается, что свидетельствует о повышении уровня производ
--	--	--

В таблице приведены основные результаты финансово-хозяйственной деятельности ОАО «СуперКубок».

Чистая прибыль характеризует реальный прирост (наращение) общества, т.е. показывает, может ли общество приносить прибыли. В периоде с 2006 года до 2007 года наблюдается стабильное увеличение, в 2008 году уменьшение более чем в 2,8 раза по сравнению с 2007, в 2009 году рост составил 23%. В 2010 году чистая прибыль по сравнению с 2009 годом на 210 тыс. руб.

По итогам деятельности в 2006, 2007, 2008, 2009 и 2010 гг. непокрытых убытков.

[illegible]

[illegible]

Основы теории и бизнес-планирования	Мозговой штурм	Сформулируйте собственную бизнес-идею и заполните таблицу на слайде 11  Описание бизн <table><tr><td></td><td>Текущие проблемы</td></tr><tr><td>Потребительский сегмент</td><td></td></tr><tr><td>Проблемы потребителей</td><td></td></tr><tr><td>Способы решения, предлагаемые конкурентами</td><td></td></tr><tr><td>Недостатки способов решения, предлагаемые конкурентами</td><td></td></tr><tr><td>Преимущества предлагаемого решения</td><td></td></tr><tr><td>Что мы предлагаем потребителю (базовое решение)?</td><td></td></tr></table>		Текущие проблемы	Потребительский сегмент		Проблемы потребителей		Способы решения, предлагаемые конкурентами		Недостатки способов решения, предлагаемые конкурентами		Преимущества предлагаемого решения		Что мы предлагаем потребителю (базовое решение)?		Оценк а: зачтен о Описа ние харак терис тики выполн ения знания : Оценк а "зачте но" выстав ляется если задани е выпол нено правил ьно или с незнач ительн ыми недоче тами. Оценк а: не зачтен о Описа ние харак терис тики выполн ения знания : Оценк а "не зачтен о" выстав ляется если задани е не выпол нено в отведе нный срок
	Текущие проблемы																
Потребительский сегмент																	
Проблемы потребителей																	
Способы решения, предлагаемые конкурентами																	
Недостатки способов решения, предлагаемые конкурентами																	
Преимущества предлагаемого решения																	
Что мы предлагаем потребителю (базовое решение)?																	

Заполните канву бизнес-идеи

или
результат не
соответствует
заданию

Ключевые партнеры 	Ключевые виды деятельности 	Ценю пре
	Ключевые ресурсы 	
Структура издержек 		

Заполните карту каналов распределения продукции

Канал распределения	Цикл покупки потребителя			
	осведомленность	оценка	покупка	послепродажная поддержка
Канал 1				
Канал 2				
Канал 3				
Канал 4				
Канал 5				

Оценка экономической и финансовой эффективности инвестиционных проектов

Введение в теорию экономической и финансовой эффективности

Проблемная лекция

Пример расчета IRR

	Вар. 1	Вар. 2	q'	q'	Q
Технические параметры					
Общий объем, м3	315	325	0,97	0,15	0,1454
Полезный объем МК, м3	190	202	0,94	0,22	0,2069
Полезный объем МК, м4	70	69	1,01	0,23	0,2333
Замораживающая способность, т/сут	4,6	4,8	0,96	0,22	0,2108
Температура в МК, °C	25	30	0,83	0,11	0,0917
Средний срок службы, лет	16	14	1,14	0,07	0,0800
Экономические параметры					
Стоимость проекта, млн. руб.	100	118	0,85	0,6	0,5085
Эксплуатационные расходы, тыс. руб./м	145	140	1,04	0,4	0,4143

$$NPV = -CF_0 + CF_1 / (1 + r)^1 + CF_2 / (1 + r)^2 + \dots + CF_j / (1 + r)^j + \dots + CF_n / (1 + r)^n$$

Уравнение решается приближенными методами: линейной интерполяции:

- наугад берутся две ставки дисконта – r_1 и r_2 ;
- используя каждую из ставок, рассчитываются $NPV - NPV_1$ и NPV_2 ;
- приближенное значение IRR получают по

$$IRR = r_1 + \left(\frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \right) (r_2 - r_1)$$

Для получения более точного значения IRR сужая интервал между r_2 и r_1

Оценк
а:
зачтен
о
Описа
ние
харак
терис
тики
выполн
ения
знания

:
Оценк
а
"зачте
но"
выстав
ляется
если
задани
с
выпол
нено
правил
бно
или с
незнач
ительн
ыми
недоче
тами.

Оценк
а: не
зачтен
о
Описа
ние
харак
терис
тики
выполн
ения
знания
:
Оценк
а "не
зачтен
о"
выстав
ляется
если
задани
с не
выпол
нено в
отведе
нный

			срок или результат не соответствует заданию
--	--	--	---

Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация по программе проводится в форме зачета, экзамена или отчета о стажировке в соответствии с учебным планом. Характеристика заданий представлена в табл. 2.

Таблица 2

Характеристика заданий промежуточной аттестации

Наименование дисциплины (модуля)	Пример задания	Критерии оценки
Экономика для менеджера	1. Понятие экономики. Главное значение хозяйственной деятельности. 2. Процесс производства, факторы производства. 3. Понятие рынка, его участники. Типы рыночных отношений. 4. Понятие основных средств, их классификация. Виды оценки основных средств. 5. Показатели эффективности использования основных средств.	<i>Оценка: зачтено</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах:</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «зачтено» заслуживает слушатель, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного и нормативного материала, умеющий свободно выполнять задания, предусмотренные программой. <i>Оценка: не зачтено</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах:</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценка «не зачтено» выставляется слушателю, обнаружившему пробелы в знаниях основного учебного материала, допускающему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий.
Общий менеджмент	1. Сущность менеджмента. Цели и задачи менеджмента. 2. Функции менеджмента, их характеристика. 3. Внутренняя среда организации, ее характеристика. 4. Характеристика внешней среды организации.	<i>Оценка: зачтено</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах:</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «зачтено» заслуживает слушатель, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного и

	5. Организационная структура управления. Типы организационных структур.	нормативного материала, умеющий свободно выполнять задания, предусмотренные программой. <i>Оценка:</i> не зачтено <i>Нижний порог выполнения задания в процентах:</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценка «не зачтено» выставляется слушателю, обнаружившему пробелы в знаниях основного учебного материала, допускающему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий.
Основы маркетинга	Темы рефератов: 1. Принципы и методы организации маркетинга. 2. Организация и функционирование маркетинговой (консалтинговой) фирмы 3. Анализ влияния окружающей среды маркетинга на рыночную деятельность фирмы 4. Принципы и методы сегментации рынка 5. Методы изучения и прогнозирования покупательского спроса	<i>Оценка:</i> зачтено <i>Нижний порог выполнения задания в процентах:</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «зачтено» заслуживает слушатель, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного и нормативного материала, умеющий свободно выполнять задания, предусмотренные программой. <i>Оценка:</i> не зачтено <i>Нижний порог выполнения задания в процентах:</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценка «не зачтено» выставляется слушателю, обнаружившему пробелы в знаниях основного учебного материала, допускающему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий.
Экономика предприятия	1. Понятие и классификация предприятий. 2. Понятие и состав производственной и организационной структур предприятия. 3. Сущность, состав и структура основных фондов. 4. Показатели и пути улучшения использования оборотных средств. 5. Производительность труда, как основной показатель	<i>Оценка:</i> 5 <i>Нижний порог выполнения задания в процентах:</i> 80 <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «отлично» заслуживает слушатель, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание материалов изученной дисциплины, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, полностью ответивший на вопросы билета.

	эффективности трудовой деятельности Показатели производительности труда.	<i>Оценка: 4</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 70</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «хорошо» заслуживает слушатель, обнаруживший полное знание материала изученной дисциплины, успешно выполнивший предусмотренные задания, продемонстрировавший систематический характер знаний по дисциплине, ответивший на все вопросы билета, но допустивший при этом не принципиальные ошибки. <i>Оценка: 3</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 40</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «удовлетворительно» заслуживает слушатель, обнаруживший знание материала изученной дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, допустивший погрешность в ответе на теоретические вопросы и/или при выполнении практических заданий, но обладающий необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя, либо неправильно выполнивший практическое задание, но по указанию преподавателя выполнивший другие практические задания из того же раздела дисциплины. <i>Оценка: 2</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 0</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценка «неудовлетворительно» выставляется слушателю, обнаружившему серьезные пробелы в знаниях основного материала изученной дисциплины, допустившему принципиальные ошибки в выполнении заданий, не ответившему на все вопросы
--	---	--

		билета и дополнительные вопросы и неправильно выполнившему практическое задание.
Стратегический менеджмент	Темы рефератов / докладов: 1. Стратегическое управление в системе менеджмента. 2. Процесс стратегического менеджмента. 3. Стратегия и конкурентное преимущество. 4. Стратегическое видение и миссия. 5. Стратегические решения.	<i>Оценка: 5</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 80</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «отлично» заслуживает слушатель, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание материалов изученной дисциплины, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, полностью ответивший на вопросы билета. <i>Оценка: 4</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 70</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «хорошо» заслуживает слушатель, обнаруживший полное знание материала изученной дисциплины, успешно выполнивший предусмотренные задания, продемонстрировавший систематический характер знаний по дисциплине, ответивший на все вопросы билета, но допустивший при этом не принципиальные ошибки. <i>Оценка: 3</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 40</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «удовлетворительно» заслуживает слушатель, обнаруживший знание материала изученной дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, допустивший погрешность в ответе на теоретические вопросы и/или при выполнении практических заданий, но обладающий необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя, либо неправильно выполнивший

		практическое задание, но по указанию преподавателя выполнивший другие практические задания из того же раздела дисциплины. <i>Оценка: 2</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 0</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценка «неудовлетворительно» выставляется слушателю, обнаружившему серьезные пробелы в знаниях основного материала изученной дисциплины, допустившему принципиальные ошибки в выполнении заданий, не ответившему на все вопросы билета и дополнительные вопросы и неправильно выполнившему практическое задание.
Практический маркетинг	1. Цели, принципы и функции маркетинга 2. Концепции маркетинга: характеристика и эволюция развития. 3. Понятие, цели и виды маркетинговых исследований. 4. Виды маркетинговых исследований и формы их организации. 5. Основные этапы проведения маркетинговых исследований.	<i>Оценка: 5</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 80</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «отлично» заслуживает слушатель, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание материалов изученной дисциплины, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, полностью ответивший на вопросы билета. <i>Оценка: 4</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 70</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «хорошо» заслуживает слушатель, обнаруживший полное знание материала изученной дисциплины, успешно выполнивший предусмотренные задания, продемонстрировавший систематический характер знаний по дисциплине, ответивший на все вопросы билета, но допустивший при этом не принципиальные ошибки. <i>Оценка: 3</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 40</i>

		<i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «удовлетворительно» заслуживает слушатель, обнаруживший знание материала изученной дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, допустивший погрешность в ответе на теоретические вопросы и/или при выполнении практических заданий, но обладающий необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя, либо неправильно выполнивший практическое задание, но по указанию преподавателя выполнивший другие практические задания из того же раздела дисциплины. <i>Оценка: 2</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 0</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценка «неудовлетворительно» выставляется слушателю, обнаружившему серьезные пробелы в знаниях основного материала изученной дисциплины, допустившему принципиальные ошибки в выполнении заданий, не ответившему на все вопросы билета и дополнительные вопросы и неправильно выполнившему практическое задание.
Управление проектом как основа деятельности менеджера	1. На основе каких данных может быть сформирована цель проекта? 2. Как проверить правильность построения дерева целей? 3. Как соотнести элементы дерева целей и дерева задач проекта? 4. Как проконтролировать правильность последовательности задач, подлежащих решению при выполнении проекта?	<i>Оценка: 5</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 80</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «отлично» заслуживает слушатель, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание материалов изученной дисциплины, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, полностью ответивший на вопросы билета. <i>Оценка: 4</i> <i>Нижний порог выполнения</i>

		задания в процентах: 70 <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «хорошо» заслуживает слушатель, обнаруживший полное знание материала изученной дисциплины, успешно выполнивший предусмотренные задания, продемонстрировавший систематический характер знаний по дисциплине, ответивший на все вопросы билета, но допустивший при этом не принципиальные ошибки. <i>Оценка:</i> 3 <i>Нижний порог выполнения задания в процентах:</i> 40 <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «удовлетворительно» заслуживает слушатель, обнаруживший знание материала изученной дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, допустивший погрешность в ответе на теоретические вопросы и/или при выполнении практических заданий, но обладающий необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя, либо неправильно выполнивший практическое задание, но по указанию преподавателя выполнивший другие практические задания из того же раздела дисциплины. <i>Оценка:</i> 2 <i>Нижний порог выполнения задания в процентах:</i> 0 <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценка «неудовлетворительно» выставляется слушателю, обнаружившему серьезные пробелы в знаниях основного материала изученной дисциплины, допустившему принципиальные ошибки в выполнении заданий, не ответившему на все вопросы билета и дополнительные вопросы и неправильно
--	--	---

		выполнившему практическое задание.
Анализ системных свойств предприятия	Контрольное задание 1. Выделите для своего предприятия процессы преобразования материальных, информационных и финансовых потоков. 2. Какими принципами координации Вам приходится пользоваться чаще всего. 3. Сделайте декомпозицию процесса Вашей основной деятельности.	<i>Оценка: 5</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 80</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «отлично» заслуживает слушатель, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание материалов изученной дисциплины, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, полностью ответивший на вопросы билета. <i>Оценка: 4</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 70</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «хорошо» заслуживает слушатель, обнаруживший полное знание материала изученной дисциплины, успешно выполнивший предусмотренные задания, продемонстрировавший систематический характер знаний по дисциплине, ответивший на все вопросы билета, но допустивший при этом не принципиальные ошибки. <i>Оценка: 3</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 40</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «удовлетворительно» заслуживает слушатель, обнаруживший знание материала изученной дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, допустивший погрешность в ответе на теоретические вопросы и/или при выполнении практических заданий, но обладающий необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя, либо неправильно выполнивший практическое задание, но по указанию преподавателя

		выполнивший другие практические задания из того же раздела дисциплины. <i>Оценка: 2</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 0</i> <i>Описание характеристики выполнения знания: Оценка «неудовлетворительно» выставляется слушателю, обнаружившему серьезные пробелы в знаниях основного материала изученной дисциплины, допустившему принципиальные ошибки в выполнении заданий, не ответившему на все вопросы билета и дополнительные вопросы и неправильно выполнившему практическое задание.</i>
Процессы и основные функции управления проектами	1. Что такое проект? Каковы основные признаки проекта? Приведите примеры. 2. Чем проект отличается от текущей операционной деятельности? 3. Каковы причины возникновения проектов. Приведите примеры. 4. Что такое программа? Приведите примеры. 5. Что такое портфель проектов? Анализ результатов разработки этапов выпускной работы с точки зрения технологии выполнения и объяснимости полученных количественных оценок. Анализ и выбор альтернативных стратегий, рациональный объем информации, подлежащей включению в состав выпускной работы	<i>Оценка: 5</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 80</i> <i>Описание характеристики выполнения знания: Оценки «отлично» заслуживает слушатель, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание материалов изученной дисциплины, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, полностью ответивший на вопросы билета.</i> <i>Оценка: 4</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 70</i> <i>Описание характеристики выполнения знания: Оценки «хорошо» заслуживает слушатель, обнаруживший полное знание материала изученной дисциплины, успешно выполнивший предусмотренные задания, продемонстрировавший систематический характер знаний по дисциплине, ответивший на все вопросы билета, но допустивший при этом не принципиальные ошибки.</i> <i>Оценка: 3</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 40</i> <i>Описание характеристики выполнения знания: Оценки</i>

		«удовлетворительно» заслуживает слушатель, обнаруживший знание материала изученной дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, допустивший погрешность в ответе на теоретические вопросы и/или при выполнении практических заданий, но обладающий необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя, либо неправильно выполнивший практическое задание, но по указанию преподавателя выполнивший другие практические задания из того же раздела дисциплины. <i>Оценка: 2</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 0</i> <i>Описание характеристики выполнения знания: Оценка «неудовлетворительно»</i> выставляется слушателю, обнаружившему серьезные пробелы в знаниях основного материала изученной дисциплины, допустившему принципиальные ошибки в выполнении заданий, не ответившему на все вопросы билета и дополнительные вопросы и неправильно выполнившему практическое задание.
Управление по фазам жизненного цикла проекта	1. Концепция жизненного цикла проекта 2. Понятие и сущность жизненного цикла проекта. Разделение проекта на фазы 3. Этапы деятельности по проекту. Инициация проекта. Планирование проекта. Исполнение проекта. Завершение проекта Аттестация включает в себя выполнение соответствующих разделов выпускной работы. Проведение внешнего и внутреннего анализа,	<i>Оценка: 5</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 80</i> <i>Описание характеристики выполнения знания: Оценки «отлично»</i> заслуживает слушатель, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание материалов изученной дисциплины, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, полностью ответивший на вопросы билета. <i>Оценка: 4</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 70</i> <i>Описание характеристики</i>

	составление производственного и инвестиционного планов, определение экономических и финансовых оценок эффективности проекта. При выполнении рекомендуется использовать ProjectExpert.	<i>выполнения знания:</i> Оценки «хорошо» заслуживает слушатель, обнаруживший полное знание материала изученной дисциплины, успешно выполнивший предусмотренные задания, продемонстрировавший систематический характер знаний по дисциплине, ответивший на все вопросы билета, но допустивший при этом не принципиальные ошибки. <i>Оценка: 3</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 40</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «удовлетворительно» заслуживает слушатель, обнаруживший знание материала изученной дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, допустивший погрешность в ответе на теоретические вопросы и/или при выполнении практических заданий, но обладающий необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя, либо неправильно выполнивший практическое задание, но по указанию преподавателя выполнивший другие практические задания из того же раздела дисциплины. <i>Оценка: 2</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 0</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценка «неудовлетворительно» выставляется слушателю, обнаружившему серьезные пробелы в знаниях основного материала изученной дисциплины, допустившему принципиальные ошибки в выполнении заданий, не ответившему на все вопросы билета и дополнительные вопросы и неправильно выполнившему практическое задание.
--	--	---

Управление качеством и сертификация	1. Сущность понятий «качество», «управление качеством», «обеспечение качества». 2. Требования к качеству и удовлетворенность потребителей. 3. Влияние качества на прибыль организации. 4. Затраты на качество продукции. 5. Управление качеством как этап развития общего менеджмента организации.	<i>Оценка: 5</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 80</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «отлично» заслуживает слушатель, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание материалов изученной дисциплины, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, полностью ответивший на вопросы билета. <i>Оценка: 4</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 70</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «хорошо» заслуживает слушатель, обнаруживший полное знание материала изученной дисциплины, успешно выполнивший предусмотренные задания, продемонстрировавший систематический характер знаний по дисциплине, ответивший на все вопросы билета, но допустивший при этом не принципиальные ошибки. <i>Оценка: 3</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 40</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «удовлетворительно» заслуживает слушатель, обнаруживший знание материала изученной дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, допустивший погрешность в ответе на теоретические вопросы и/или при выполнении практических заданий, но обладающий необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя, либо неправильно выполнивший практическое задание, но по указанию преподавателя выполнивший другие практические задания из того же раздела дисциплины.
--	---	--

		Оценка: 2 Нижний порог выполнения задания в процентах: 0 Описание характеристики выполнения знания: Оценка «неудовлетворительно» выставляется слушателю, обнаружившему серьезные пробелы в знаниях основного материала изученной дисциплины, допустившему принципиальные ошибки в выполнении заданий, не ответившему на все вопросы билета и дополнительные вопросы и неправильно выполнившему практическое задание.
Управление рисками	1. Риск: сущность риска, элементы риска, функции риска 2. Условия риска как объективные условия деятельности и развития организации 3. Основные этапы эволюции теории управления рисками 4. Определение риска с позиции теории рационального поведения человека 5. Концепция конфликта целей в организации	Оценка: 5 Нижний порог выполнения задания в процентах: 80 Описание характеристики выполнения знания: Оценки «отлично» заслуживает слушатель, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание материалов изученной дисциплины, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, полностью ответивший на вопросы билета. Оценка: 4 Нижний порог выполнения задания в процентах: 70 Описание характеристики выполнения знания: Оценки «хорошо» заслуживает слушатель, обнаруживший полное знание материала изученной дисциплины, успешно выполнивший предусмотренные задания, продемонстрировавший систематический характер знаний по дисциплине, ответивший на все вопросы билета, но допустивший при этом не принципиальные ошибки. Оценка: 3 Нижний порог выполнения задания в процентах: 40 Описание характеристики выполнения знания: Оценки «удовлетворительно» заслуживает слушатель, обнаруживший знание

		материала изученной дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, допустивший погрешность в ответе на теоретические вопросы и/или при выполнении практических заданий, но обладающий необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя, либо неправильно выполнивший практическое задание, но по указанию преподавателя выполнивший другие практические задания из того же раздела дисциплины. <i>Оценка: 2</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 0</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценка «неудовлетворительно» выставляется слушателю, обнаружившему серьезные пробелы в знаниях основного материала изученной дисциплины, допустившему принципиальные ошибки в выполнении заданий, не ответившему на все вопросы билета и дополнительные вопросы и неправильно выполнившему практическое задание.
Бизнес-планирование	1. Особенности развития бизнес-планирования в России. 2. Бизнес-план и его роль в развитии предпринимательства. 3. Цели бизнес-планирования, задачи, исполнители. 4. Принципы бизнес – планирования. 5. Виды бизнес-планирования	<i>Оценка: 5</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 80</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «отлично» заслуживает слушатель, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание материалов изученной дисциплины, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, полностью ответивший на вопросы билета. <i>Оценка: 4</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 70</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «хорошо» заслуживает слушатель, обнаруживший

		полное знание материала изученной дисциплины, успешно выполнивший предусмотренные задания, продемонстрировавший систематический характер знаний по дисциплине, ответивший на все вопросы билета, но допустивший при этом не принципиальные ошибки. <i>Оценка: 3</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 40</i> <i>Описание характеристики выполнения знания: Оценка «удовлетворительно»</i> заслуживает слушатель, обнаруживший знание материала изученной дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, допустивший погрешность в ответе на теоретические вопросы и/или при выполнении практических заданий, но обладающий необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя, либо неправильно выполнивший практическое задание, но по указанию преподавателя выполнивший другие практические задания из того же раздела дисциплины. <i>Оценка: 2</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 0</i> <i>Описание характеристики выполнения знания: Оценка «неудовлетворительно»</i> выставляется слушателю, обнаружившему серьезные пробелы в знаниях основного материала изученной дисциплины, допустившему принципиальные ошибки в выполнении заданий, не ответившему на все вопросы билета и дополнительные вопросы и неправильно выполнившему практическое задание.
Оценка экономической и	1. Проект признается эффективным, если:	<i>Оценка: 5</i> <i>Нижний порог выполнения</i>

финансовой эффективности инвестиционных проектов	2. Бюджетную эффективность инвестиций можно определить как: 3. Бюджетный эффект представляет собой: 4. Социальная эффективность инвестиций учитывает главным образом: 5. Оценка социальных результатов предполагает:	задания в процентах: 80 <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «отлично» заслуживает слушатель, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание материалов изученной дисциплины, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, полностью ответивший на вопросы билета. <i>Оценка:</i> 4 <i>Нижний порог выполнения задания в процентах:</i> 70 <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «хорошо» заслуживает слушатель, обнаруживший полное знание материала изученной дисциплины, успешно выполнивший предусмотренные задания, продемонстрировавший систематический характер знаний по дисциплине, ответивший на все вопросы билета, но допустивший при этом не принципиальные ошибки. <i>Оценка:</i> 3 <i>Нижний порог выполнения задания в процентах:</i> 40 <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «удовлетворительно» заслуживает слушатель, обнаруживший знание материала изученной дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, допустивший погрешность в ответе на теоретические вопросы и/или при выполнении практических заданий, но обладающий необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя, либо неправильно выполнивший практическое задание, но по указанию преподавателя выполнивший другие практические задания из того же раздела дисциплины. <i>Оценка:</i> 2 <i>Нижний порог выполнения</i>
---	--	---

		задания в процентах: 0 Описание характеристики выполнения знания: Оценка «неудовлетворительно» выставляется слушателю, обнаружившему серьезные пробелы в знаниях основного материала изученной дисциплины, допустившему принципиальные ошибки в выполнении заданий, не ответившему на все вопросы билета и дополнительные вопросы и неправильно выполнившему практическое задание.
Информационные технологии при управлении	1. Понятие информационной технологии в управлении, их использование в государственных и муниципальных органах. 2. Технологический процесс обработки информации в информационных технологиях в управлении. 3. Функционирование информационных технологий в управлении на оперативном уровне управления организацией. 4. Функционирование информационных технологий в управлении на тактическом уровне управления организацией. 5. Функционирование информационных технологий в управлении на стратегическом уровне управления организацией.	Оценка: 5 Нижний порог выполнения задания в процентах: 80 Описание характеристики выполнения знания: Оценки «отлично» заслуживает слушатель, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание материалов изученной дисциплины, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, полностью ответивший на вопросы билета. Оценка: 4 Нижний порог выполнения задания в процентах: 70 Описание характеристики выполнения знания: Оценки «хорошо» заслуживает слушатель, обнаруживший полное знание материала изученной дисциплины, успешно выполнивший предусмотренные задания, продемонстрировавший систематический характер знаний по дисциплине, ответивший на все вопросы билета, но допустивший при этом не принципиальные ошибки. Оценка: 3 Нижний порог выполнения задания в процентах: 40 Описание характеристики выполнения знания: Оценки «удовлетворительно» заслуживает слушатель, обнаруживший знание материала изученной дисциплины в объеме,

		необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, допустивший погрешность в ответе на теоретические вопросы и/или при выполнении практических заданий, но обладающий необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя, либо неправильно выполнивший практическое задание, но по указанию преподавателя выполнивший другие практические задания из того же раздела дисциплины. <i>Оценка: 2</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 0</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценка «неудовлетворительно» выставляется слушателю, обнаружившему серьезные пробелы в знаниях основного материала изученной дисциплины, допустившему принципиальные ошибки в выполнении заданий, не ответившему на все вопросы билета и дополнительные вопросы и неправильно выполнившему практическое задание.
Управление изменениями	1. Охарактеризуйте основные элементы базовой модели организационных изменений. 2. Какие факторы рассматриваются как основные составляющие успеха компании в модели МакКинзи? 3. Как изменение одного из этих факторов успеха компании в модели МакКинзи влияет на изменение других? 4. Какова роль внешних и внутренних двигателей преобразований в управлении?	<i>Оценка: 5</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 80</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «отлично» заслуживает слушатель, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание материалов изученной дисциплины, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, полностью ответивший на вопросы билета. <i>Оценка: 4</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 70</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «хорошо» заслуживает слушатель, обнаруживший полное знание материала изученной дисциплины,

		успешно выполнивший предусмотренные задания, продемонстрировавший систематический характер знаний по дисциплине, ответивший на все вопросы билета, но допустивший при этом не принципиальные ошибки. <i>Оценка: 3</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 40</i> <i>Описание характеристики выполнения знания: Оценка «удовлетворительно»</i> заслуживает слушатель, обнаруживший знание материала изученной дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, допустивший погрешность в ответе на теоретические вопросы и/или при выполнении практических заданий, но обладающий необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя, либо неправильно выполнивший практическое задание, но по указанию преподавателя выполнивший другие практические задания из того же раздела дисциплины. <i>Оценка: 2</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 0</i> <i>Описание характеристики выполнения знания: Оценка «неудовлетворительно»</i> выставляется слушателю, обнаружившему серьезные пробелы в знаниях основного материала изученной дисциплины, допустившему принципиальные ошибки в выполнении заданий, не ответившему на все вопросы билета и дополнительные вопросы и неправильно выполнившему практическое задание.
Управление человеческими ресурсами	1. Сущность понятий «управление человеческими ресурсами» и «управление персоналом». Цели управления	<i>Оценка: 5</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 80</i> <i>Описание характеристики</i>

	человеческими ресурсами. 2. Стратегия управления человеческими ресурсами. Факторы, определяющие стратегию управления человеческими ресурсами. 3. Этапы развития концепции управления человеческими ресурсами/персоналом. 4. Жизненный цикл организации и управление человеческими ресурсами. Служба управления человеческими ресурсами. 5. Основные этапы процедуры принятия кадровых решений. Сущность рынка труда и его сегментирование.	<i>выполнения знания:</i> Оценки «отлично» заслуживает слушатель, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание материалов изученной дисциплины, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, полностью ответивший на вопросы билета. <i>Оценка:</i> 4 <i>Нижний порог выполнения задания в процентах:</i> 70 <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «хорошо» заслуживает слушатель, обнаруживший полное знание материала изученной дисциплины, успешно выполнивший предусмотренные задания, продемонстрировавший систематический характер знаний по дисциплине, ответивший на все вопросы билета, но допустивший при этом не принципиальные ошибки. <i>Оценка:</i> 3 <i>Нижний порог выполнения задания в процентах:</i> 40 <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «удовлетворительно» заслуживает слушатель, обнаруживший знание материала изученной дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, допустивший погрешность в ответе на теоретические вопросы и/или при выполнении практических заданий, но обладающий необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя, либо неправильно выполнивший практическое задание, но по указанию преподавателя выполнивший другие практические задания из того же раздела дисциплины. <i>Оценка:</i> 2 <i>Нижний порог выполнения задания в процентах:</i> 0 <i>Описание характеристики</i>
--	---	---

		выполнения знания: Оценка «неудовлетворительно» выставляется слушателю, обнаружившему серьезные пробелы в знаниях основного материала изученной дисциплины, допустившему принципиальные ошибки в выполнении заданий, не ответившему на все вопросы билета и дополнительные вопросы и неправильно выполнившему практическое задание.
--	--	--

Итоговая аттестация

Итоговая аттестация по программе проводится в форме *итоговой аттестационной работы*. Характеристика заданий представлена в табл. 3.

Таблица 3

Характеристика заданий итоговой аттестации

Вид контроля	Краткая характеристика задания	Критерии оценки
Итоговая аттестация	1. Защита итоговой квалификационной работы Аттестационная работа является завершающим этапом профессиональной переподготовки специалистов и имеет своей целью: · систематизацию, закрепление и расширение теоретических и практических знаний в предметной области, соответствующей программе обучения; · применение их при решении конкретных задач на предприятиях и в организациях любой формы собственности, а также в структурах государственного управления; · развитие навыков самостоятельной деятельности; · выявление подготовленности слушателя к практической деятельности в выбранной области в условиях дальнейшего совершенствования управления экономикой, повышения ее эффективности, углубления рыночных отношений. Аттестационная работа должна	<i>Оценка: 5</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 70</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «отлично» заслуживает слушатель, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание материалов изученной дисциплины, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, полностью ответивший на вопросы билета. <i>Оценка: 4</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 60</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «хорошо» заслуживает слушатель, обнаруживший полное знание материала изученной дисциплины, успешно выполнивший предусмотренные задания, продемонстрировавший систематический характер знаний по дисциплине, ответивший на все вопросы билета, но допустивший при этом не принципиальные ошибки. <i>Оценка: 3</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 50</i>

	отвечать следующим требованиям. 1. Работа должна основываться на конкретных материалах предприятия или организации и содержать в себе решение (предложение, рекомендации) определенных задач, наиболее актуальных для предприятия. 2. Тема работы должна соответствовать профилю обучения (маркетинг, менеджмент, финансы, экономика и управление) и носить комплексный характер, т.е. предусматривать анализ и исследование экономических, организационно-технических, управленческих и других вопросов. 3. Работа должна быть оформлена с учетом требований и правил оформления работ данного уровня (ГОСТ 7.32-2001). Подготовка аттестационной работы завершается защитой перед аттестационной комиссией.	<i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценки «удовлетворительно» заслуживает слушатель, обнаруживший знание материала изученной дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, допустивший погрешность в ответе на теоретические вопросы и/или при выполнении практических заданий, но обладающий необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя, либо неправильно выполнивший практическое задание, но по указанию преподавателя выполнивший другие практические задания из того же раздела дисциплины. <i>Оценка: 2</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 0</i> <i>Описание характеристики выполнения знания:</i> Оценка «неудовлетворительно» выставляется слушателю, обнаружившему серьезные пробелы в знаниях основного материала изученной дисциплины, допустившему принципиальные ошибки в выполнении заданий, не ответившему на все вопросы билета и дополнительные вопросы и неправильно выполнившему практическое задание.
--	--	---

Независимая оценка качества обучения

Независимая оценка качества обучения предполагает внутренний аудит программ ДПО и анкетирование слушателей и/или работодателей по вопросам удовлетворенности процессом и результатами обучения.

Учебно-методическое и информационное обеспечение

а) литература НТБ МЭИ:

1. Балабанов, И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. – 2-е изд., доп. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 208 с. - ISBN 5-279-02243-8.;

2. Белолипецкий, В. Г. Финансовый менеджмент : учебное пособие для вузов по направлению 080100 "Экономика" / В. Г. Белолипецкий, Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова (МГУ) . – М. : КноРус, 2008 . – 448 с. - ISBN 978-5-85971-982-2 .;
3. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет : учебник для вузов по экономическим специальностям / М. А. Вахрушина . – 4-е изд., стереотип . – М. : Омега-Л, 2005 . – 576 с. – (Высшее финансовое образование) . - ISBN 5-9811958-2-7 .;
4. Волков, О. И. Экономика предприятия : учебное пособие для вузов по экономическим специальностям и направлениям / О. И. Волков, В. К. Склярченко . – 2-е изд . – Москва : ИНФРА-М, 2021 . – 264 с. – (Высшее образование . Бакалавриат) . - ISBN 978-5-16-006306-5 .;
5. Григорьев, М. Н. Маркетинг : учебник для вузов по специальностям 061500 "Маркетинг", 060800 "Экономика и управление на предприятии(по отраслям)" / М. Н. Григорьев . – 3-е изд., перераб. и доп . – М. : Юрайт, 2011 . – 448 с. – (Основы наук) . - ISBN 978-5-9916-1145-9 .;
6. Ефимова, О. В. Финансовый анализ / О. В. Ефимова . – 4-е изд., перераб. и доп . – М. : Бухгалтерский учет, 2002 . – 528 с. – (Б-ка журнала "Бухгалтерский учет", ISSN 1561-4484) . - ISBN 5-85428-099-X .;
7. Ефимов, В. В. Средства и методы управления качеством : учебное пособие для вузов по специальности "Управление качеством" / В. В. Ефимов . – 3-е изд., стер . – М. : КноРус, 2016 . – 226 с. - ISBN 978-5-406-04496-4 .;
8. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент в вопросах и ответах : учебное пособие / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев . – Москва : Проспект, 2021 . – 304 с. - ISBN 978-5-392-18185-8 .;
9. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент : пер. с англ. / Ф. Котлер, К. Л. Келлер . – 15-е изд., [изм. и доп.] . – Санкт-Петербург : Питер, 2022 . – 848 с. – (Классический зарубежный учебник) . - ISBN 978-5-4461-0422-2 .;
10. Липсиц, И. В. Экономика : учебник для вузов по направлению "Экономика" / И. В. Липсиц . – М. : КноРус, 2011 . – 312 с. – (Для бакалавров) . - ISBN 978-5-406-00814-0 .;
11. Менеджмент : учебник для бакалавров по направлению "Менеджмент" / Е. В. Песоцкая, и др., С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов ; Ред. А. Н. Петров . – М. : Юрайт, 2011 . – 641 с. – (Бакалавр) . - ISBN 978-5-9916-1194-7 .;
12. Мескон, М. Х. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Х. Мескон, Альберт М., Ф. Хедоури . – М. : Дело, 2005 . – 720 с. - ISBN 5-7749-0142-4 .;
13. Микроэкономика : учебник для бакалавров, для вузов по экономическим направлениям и специальностям / И. Э. Белоусова, [и др.], Всерос. заочный финансово-экон. ин-т ; ред. Г. А. Родина, С. В. Тарасова . – М. : Юрайт, 2014 . – 263 с. – (Бакалавр. Базовый курс) . - ISBN 978-5-9916-2973-7 .;
14. Моргунов, Е. Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение : учебник для бакалавров, для вузов по направлению "Менеджмент" / Е. Б. Моргунов . – 3-е изд., перераб. и доп . – М. : Юрайт, 2011 . – 561 с. – (Бакалавр) . - ISBN 978-5-9916-1398-9 .;
15. Незамайкин, В. Н. Финансовый менеджмент : учебник для бакалавров по экономическим направлениям и специальностям / В. Н. Незамайкин, И. Л. Юрзинова . – М. : Юрайт, 2014 . – 467 с. - ISBN 978-5-9916-3085-6 .;
16. Савицкая, Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты : монография / Г. В. Савицкая . – 2-е изд., перераб. и доп . – М. : ИНФРА-М, 2017 . – 291 с. – (Научная мысль) . - ISBN 978-5-16-012373-8 .;

17. Слепов, В. А. Финансы организаций (предприятий) : учебник для вузов по направлению "Экономика" и экономическим специальностям / В. А. Слепов, Т. В. Шубина, Рос. экономич. ун-т им. Г. В. Плеханова . – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2011 . – 352 с. - ISBN 978-5-9776-0181-8 .;

18. Тебекин, А. В. Управление качеством : учебник для бакалавров по направлению "Менеджмент" / А. В. Тебекин . – М. : Юрайт, 2015 . – 371 с. – (Бакалавр. Базовый курс) . - ISBN 978-5-9916-2543-2 .;

19. Управление проектами : учебное пособие для вузов по специальности 061100 "Менеджмент организации" / И. И. Мазур, и др. ; общ. ред. И. И. Мазур, В. Д. Шапиро . – 9-е изд., стер . – М. : Омега-Л, 2013 . – 960 с. – (Современное бизнес-образование) . - ISBN 978-5-370-02759-8 .;

20. Филатова, Т. В. Финансовый менеджмент : учебное пособие для вузов по специальностям "Финансы и кредит" и "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Т. В. Филатова . – М. : ИНФРА-М, 2010 . – 236 с. – (Высшее образование) . - ISBN 978-5-16-003632-8 .;

21. Хруцкий, В. Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, Т. В. Сизова, В. В. Гамаюнов . – М. : Финансы и статистика, 2005 . – 400 с. - ISBN 5-279-02216-0 .;

22. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практическое пособие для слушателей системы подготовки профессиональных бухгалтеров и аудиторов / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев . – 2-е изд. перераб. и доп . – М. : ИНФРА-М, 2016 . – 208 с. - ISBN 978-5-16-003068-5 .;

23. Экономика предприятия (фирмы). Практикум : учебное пособие для вузов по направлению 521600 "Экономика" и экономическим специальностям / Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова (РЭА) ; Ред. В. Я. Поздняков, В. М. Прудников . – 2-е изд . – М. : ИНФРА-М, 2008 . – 319 с. + CD-ROM . - ISBN 978-5-16-003255-9 .;

24. Экономика фирмы : учебник для вузов по специальностям 080103 (060700) "Национальная экономика", 080104 (060200) "Экономика труда" / В. Я. Горфинкель, [и др.], Всерос. заочный финансово-экон. ин-т . – М. : Юрайт, 2011 . – 679 с. . – (Университеты России) . - Посвящ. 80-летию института . - ISBN 978-5-9916-0698-1 ..

б) литература ЭБС и БД:

1. А. А. Кирилловых- "Комментарий к федеральному закону «Об образовании в Российской Федерации» №273-ФЗ (постатейный)", (2-е изд.), Издательство: "Книжный мир", Москва, 2014 - (352 с.)

[https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=274645;](https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=274645)

2. А. А. Киселев- "Основы стратегического менеджмента и сущность стратегического планирования в организациях", Издательство: "Директ-Медиа", Москва, Берлин, 2020 - (336 с.)

[https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599192;](https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599192)

3. Абдрафиков М. А., Гвоздев В. Е., Маликов Р. Ф., Исхаков А. Р.- "Управление программными проектами: теория и практика", Издательство: "БГПУ имени М. Акмуллы", Уфа, 2015 - (128 с.)

[http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=72486;](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=72486)

4. А. В. Власов- "Основы теории бухгалтерского учета", Издательство: "Московский государственный университет экономики, статистики и информатики", Москва, 2004 - (67 с.)

[https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90948;](https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90948)

5. А. В. Дейнека, В. А. Беспалько- "Управление человеческими ресурсами", (3-е изд., стер.), Издательство: "Дашков и К°", Москва, 2021 - (389 с.)

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621880;>

6. А. В. Кутуев- "Управление процессами организационных изменений", Издательство: "б.и.", Самара, 2021 - (86 с.)

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=617896;>

7. А. В. Селюк, А. В. Куприна, С. А. Бардасов- "Управление инновационными проектами", Издательство: "Тюменский государственный университет", Тюмень, 2015 - (132 с.)

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573831;>

8. А. М. Ситжанова, Т. И. Лабужская- "Инновации в управлении человеческими ресурсами: учебник и практикум для вузов", Издательство: "Директ-Медиа", Москва, 2022 - (244 с.)

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=691719;>

9. А. О. Блинов, Н. В. Угрюмова- "Управление изменениями", (3-е изд., стер.), Издательство: "Дашков и К°", Москва, 2021 - (304 с.)

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684279;>

10. Бородавко Л. С.- "Управление финансовыми рисками организации", Издательство: "ИрГУПС", Иркутск, 2018 - (160 с.)

<https://e.lanbook.com/book/157893;>

11. "Конституция Российской Федерации", Издательство: "РИПОЛ классик", Москва, 2007 - (160 с.)

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=53604;>

12. Н. И. Гавриленко- "Маркетинг", Издательство: "Директ-Медиа", Москва, Берлин, 2015 - (195 с.)

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=273611;>

13. "Постатейный комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй", Издательство: "Статут", Москва, 2011 - (421 с.)

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=449261;>

14. "Учебное пособие "Бухгалтерский учет и анализ". Раздел 1 "Теория и принципы бухгалтерского учета" для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 "Экономика"", Издательство: "СПбГАУ", Санкт-Петербург, 2018 - (56 с.)

<https://e.lanbook.com/book/162890;>

15. "Экономические риски в предпринимательской деятельности", Издательство: "СПбГЛТУ", Санкт-Петербург, 2018 - (24 с.)

[https://e.lanbook.com/book/111137.](https://e.lanbook.com/book/111137)

в) используемые ЭБС:

Не предусмотрено

Руководитель
УНЦ МЭИ

Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
Владелец	Ковалев Д.И.
Идентификатор	R09bc37b9-KovalevDml-bf54cea2

Д.И. Ковалев

Начальник ОДПО

Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
Владелец	Селиверстов Н.Д.
Идентификатор	Rf19596d9-SeliverstovND-39ee0b7

Н.Д.
Селиверстов

