



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
Экономика для менеджера			
Макро и микроэкономические показатели	Проблемная лекция	Микроэкономические показатели	Оценка: зачтено Описание характеристики выполнения знания : Оценка "зачтено" выставляется если заданию

			выполнено правил ьно или с незначительн ыми недоче тами. <i>Оценк а: не зачтен о</i> <i>Описа ние харак терис тики выполн ения знания :</i> 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
Общий менеджмент			
Управление организацией и ее внутрен ние свойств а.	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.	<i>Оценк а: зачтен о</i> <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: не зачтен о</i> <i>Описа ние харак терис тики выполн ения знания :</i> 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
Основы маркетинга			
Основы теории маркетинга	Пробл емная лекция	Основы теории маркетинга	Не преду смотр

нга			ено
Экономика предприятия			
Введение в экономику предприятия	Проблемная лекция	Основы экономики предприятия	Оценка: зачтено Описание характеристики выполнения знания : Оценка "зачтено" выставляется если задание е выполнено правильно или с незначительными недочетами. Оценка: не зачтено Описание характеристики выполнения знания : Оценка "не зачтено" выставляется если задание не выполнено в отведе

			нный срок или результат не соответствует заданию
Стратегический менеджмент			
Введение в стратегический менеджмент	Проблемная лекция	Основы стратегического менеджмента	Оценка: зачтено Описание характеристики выполнения знания : Оценка "зачтено" выставляется если заданию выполнено правильно или с незначительными недочетами. Оценка: не зачтено Описание характеристики выполнения знания : Оценка "не зачтено"

			о" выстав ляется если задани е не выпол нено в отведе нный срок или резуль тат не соотве тствуе т задани ю
Практический маркетинг			
Маркет инг	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 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	<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 незначи тельн ыми недоче тами. <i>Оценк а:</i> не зачтен о <i>Описа ние харак</i>

		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. 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».	терис тики выпол нения 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
Управление проектом как основа деятельности менеджера			
Схема и задачи управления	Ролевая игра	В процессе обучения группа разделяется на подгруппы для более эффективного применения образовательной технологии.	Оценк а: зачтен о

проекта ми		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>Описание характеристики выполнения знания :</i> Оценка "зачтено" выставляется если задание выполнено правильно или с незначительными недочетами. <i>Оценка:</i> не зачтено <i>Описание характеристики выполнения знания :</i> Оценка "не зачтено" выставляется если задание не выполнено в отведенный срок или результат не соответствует
-----------------------	--	--	---

			Т задани ю
Анализ системных свойств предприятия			
Основн ые произво дственн ые процесс ы на предпри ятии	Пробл емная лекция	Производственные процессы на предприятии	<i>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.</i> <i>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</i>

			нено в отведе нный срок или результат не соответствует заданию
Процессы и основные функции управления проектами			
Характеристика процессов и функций управления проектами	Проблемная лекция	Базовые процессы при управлении проектами	Оценка: зачтено Описание характеристики выполнения знания : Оценка "зачтено" выставляется если заданием выполнено правильно или с незначительными недочетами. Оценка: не зачтено Описание характеристики выполнения 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
Управление по фазам жизненного цикла проекта			
Современная стратегия управления разработками новых продуктов	Проблемная лекция	Стратегии управления разработками новых продуктов	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 или результ ат не соотве тствует задани ю
Управление качеством и сертификация			
Основы теории управле ния качеств ом	Пробл емная лекция	Предмет - управление качеством	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. <i>Оценк а: не зачтен о</i> <i>Описа ние харак терис тики выполн ения знания :</i> 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
Управление рисками			

Основы теории управления рисками	Кейс (решение конкретных производственных ситуаций)	ОАО «СуперКубок» ОАО «СуперКубок» - один из лидеров на рынке сувенирной и наградной 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 наградной 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 наградной и сувенирной продукции; • получение прибыли от своей деятельности. В ассортименте компании имеется большой выбор наград, кубков, медалей, поздравительных дипломов, сувениров из стекла, полароичных планшетов 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 полугола функционирует интернет-сайт, где также можно увидеть всю, имеющуюся в наличии продукцию и оставить онлайн-заказ. Каждый продукт по желанию клиента может быть персонализирован гравировочной надписью. Также, при необходимости, компания оказывает услуги по окраске и индивидуальной работе представленных в ассортименте базовых моделей. Миссией компании является создание уникальных сувениров и наград 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 наградной продукции, проведем анализ общего окружения отрасли. Для этого выделим следующие компоненты среды: социальный, техно-технологический, экономический, политико-правовой и институциональный. Социальный компонент. В последнее время предприятие, как среда в которой человек проводит значительную часть своей жизни, стало более лояльно к сотрудникам. Сильное положительное влияние на отрасль наградной 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 гола 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, наградой в которых по традиции являются кубки и медали. Благодаря президентской инициативе по развитию детского-юношеского и молодежного спорта, была запущена программа «Спорт-Молодежь России».	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
---	--	--	---

		АНАЛИЗ ОТРАСЛИ НАГРАДНОЙ И СУВЕНИРНОЙ Российский рынок наградной и сувенирной продукции в настоящее время достаточно динамично, и сегодня представляет собой сформировавшийся рынок. Для выявления благоприятных и неблагоприятных факторов предприятие ОАО «Суперкубо» проведем комплексный анализ отрасли. Основные характеристики отрасли. <u>Объем отрасли наградной и сувенирной продукции.</u> Организации, занимающиеся статистикой, включают отрасль продукции в оборот рекламного рынка, мотивируя это тем, что в сувениры и награды являются лишь способом привлечения организуемых ими мероприятий, соревнованиям и в последующем продуктами индивидуального спроса. По данным на 2011 год Ассоциации Коммуникативных Агентов наградной и сувенирной продукции в общем объеме рекламного рынка. При сохранении имеющихся тенденций роста к концу 2012 года с 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 основных сегмента: • рекламно-сувенирный – всевозможные товары, содержащие 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 создавать качественные отходы, – моментально находят интерес у производителей сувенирной продукции. Интересные маркетинговые исследования каналов сбыта заставляют компании отрасли идти в ногу со временем и делать вывод, что отрасль наградной и сувенирной продукции нуждается в инновациях. <u>Номенклатура продукции.</u> В настоящий момент продукция отрасли имеет огромный ассортимент, тенденции, заставляющие компании отрасли персонализировать 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 продукции, что нельзя назвать благоприятным фактором для развития, отсутствует поддержка в развитии со стороны организации и
--	--	---

статистика. фактически регламентируется только производство с исп металлов.

Регулированием деятельности в этой области занимается международный Институт профессионалов рекламно-сувенирного бизнеса (IPSA), а также некоммерческое партнерство «Русская Ассоциация поставщиков и производителей сувенирной продукции» (РАППС).

Основные участники отрасли наградной и сувенирной про

По данным Института профессионалов рекламно-сувенирного производства сувенирной продукции осуществляют 2-3 тыс. компаний масштаба деятельности. При этом на сувенирах специализируется 1 остальных это второстепенная сфера деятельности.

Стоит отметить, что большинство работающих в России занимается в первую очередь ритейлом зарубежной продукции, през азиатских стран. Только 20 % компаний имеют собственное прои компаний производство заключается в сборке продукции из компл другими организациями.

Поставщики.

Так как компания ОАО «СуперКубок» является произво-
дителя, занимается сборкой готовой продукции из комплектующих, то в кач-
естве произведенные в Германии заготовки, что с каждым годом стано-
вится большинство конкурентов работает с полуфабрикатами или готово-
м, происхождения, что позволяет им за счет более низкого качества сни-

Конкуренты.

Конкуренция в отрасли наградной и сувенирной продукции прежде всего касается бумажно-картонной и стеклянной продукции качественных изделий из металлов, в том числе драгоценных, не только и занимает компания ОАО «СуперКубок».

Непосредственных конкурентов по отрасли у компании преимущественно крупные производства, сотрудничающие с л позволяет сильно удешевить себестоимость продукта.

Потребители.

Основными потребителями наградной и сувенирной продукции являются государственные органы власти и управления, а также крупные предприятия и организации. По данным Института профессионалов рекламного бизнеса более 75% процентов оборота компаний отрасли приходится на клиентов, около 20 % - госзаказы различного объема и только 5% - частные заказы.

Клиенты заинтересованы в расширении ассортимента и удеше
Большой акцент клиенты делают на индивидуальность.

[illegible]

		АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ПРЕДП Проведем анализ внутренней среды компании ОАО«СуперКубок» следующие подсистемы: подсистема управления инновационной деятельностью, маркетинг, подсистема управления персоналом, экономика», подсистема организации управления. Организация управления. В ОАО«СуперКубок» используется линейно-штабная организация, что 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, назначенный на должность в 2006 году. Собранием акционеров 4 года назад. Менеджмент в организации работает эффективно. Маркетинг. ОАО«СуперКубок» проводит разнообразные маркетинговые мероприятия для повышения лояльности клиентов и увеличения объемов продаж. Также маркетинговая деятельность компании заключается в сегментации рынка, определении продукта, подходящего под определенный спрос, и продвижении. В целом маркетинговую систему ОАО«СуперКубок» можно назвать эффективной. Основная деятельность. Компания ОАО«СуперКубок» занимается продажей сувенирной продукции. В ассортименте компании имеется большой выбор поздравительных дипломов, сувениров из стекла, подарочных планшетах. В настоящий момент ОАО«СуперКубок» выпускает более 1500 различных сувениров. В компании существует и успешно работает отдел персонала, который придает каждой награде уникальность. Производство продукции полуфабрикатов немецких производителей. Управление инновациями. Компания ОАО«СуперКубок» давно и успешно внедряет инновации. Внедрений стоит отметить: • создание интернет сайта и организация подразделения торговли; • внедрение системы оплаты пластиковыми картами; • разработка компьютерной системы, позволяющую создать сувенир всего за несколько минут – для VIP-клиентов; В прошлом году было начато внедрение проекта по созданию сувенирной продукции, подразумевающего создание уникальных продуктов. В настоящий момент эта система работает только с VIP-клиентами, так как оказалась невозможной из-за перегруженности сотрудников склада. Управление персоналом. В настоящий момент в компании работает 56 человек. Средний возраст составляет 32 года. В ОАО«СуперКубок» нет собственной программы формирования кадров. Текучесть кадров не превышает 10% в год. Проблем с привлечением персонала не возникает. Однако возникают проблемы с адаптацией персонала на складе. Финансы и экономика. Выручка ОАО«СуперКубок»., начиная с 2006 года и до настоящего времени увеличивается, что свидетельствует о повышении уровня производства.
--	--	---

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

Чистая прибыль характеризует реальный прирост (наращивание) общества, т.е. показывает, может ли общество приносить прибыль. В периоде с 2006 года до 2007 года наблюдается стабильное увеличение чистой прибыли, в 2008 году уменьшение более чем в 2,8 раза по сравнению с 2007 годом, 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 :
непокрытых убытков.

[illegible]

[illegible]

[illegible]

			"зачтено" выставляется если задание выполнено правильно или с незначительными недочетами. <i>Оценка:</i> не зачтено <i>Описание характеристики выполнения задания:</i> Оценка "не зачтено" выставляется если задание не выполнено в отведенный срок или результат не соответствует заданию
Оценка экономической и финансовой эффективности инвестиционных проектов			
Введение в теорию экономической	Проблемная лекция	Пример расчета IRR	<i>Оценка:</i> зачтено <i>Описание</i>

и
финанс
овой
эффект
ивности

	Вар. 1	Вар. 2	q1	q1	Q
Технические параметры					
Общий объем, м3	315	325	0,97	1	0,9683
Полезный объем ХК, м3	190	202	0,94	0,22	0,2069
Полезный объем МК, м3	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
					1,0492
r	20	0,2			
Первоначальные вложения					
CF1	15	NPVбаз	-73	12,5	22,9167 32,4074 31,8287 26,6528
CF2	33	NPV1	-73	13,0435	24,9527 36,8209 37,7357 39,5528
CF3	56	NPV2	-73	12	21,12 28,672 27,0396 15,8256
CF4	66				
$NPV = -CF_0 + CF_1 / (1 + r)^1 + CF_2 / (1 + r)^2 + \dots + CF_j / (1 + r)^j + \dots + CF_n / (1 + r)^n$					

Уравнение решается приближенными методами линейной интерполяции:

- наугад берутся две ставки дисконта – r_1 ,
- 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

характеристики выполнения задания :
Оценка "зачтено" выставляется если задание выполнено правильно или с незначительными недочетами.
Оценка: не зачтено
Описание характеристики задания :
Оценка "не зачтено" выставляется если задание не выполнено в отведенный срок или результат не соответствует заданию

			ю
Информационные технологии при управлении			
Основн ые задачи информ атизаци и управле ния	Пробл емная лекция	Введение в информатизацию управления	<i>Оценк а: зачтен о</i> <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: не зачтен о</i> <i>Описа ние харак терис тики выполн ения знания :</i> Оценк а "не зачтен о" выстав ляется если задани е не выпол нено в отведе

			нный срок или результат не соответствует заданию
Управление изменениями			
Основы теории управления изменениями	Проблемная лекция	Основы управления изменениями	Оценка: зачтено Описание характеристики выполнения знания : Оценка "зачтено" выставляется если заданию с выполнено правильно или с незначительными недочетами. Оценка: не зачтено Описание характеристики выполнения знания : Оценка "не зачтено"

			о" выстав ляется если задани е не выпол нено в отведе нный срок или результ ат не соотве тствуе т задани ю
Управление человеческими ресурсами			
Трудов ые ресурсы обществ а	Пробл емная лекция	Трудовые ресурсы общества	<i>Оценк а: зачтен о</i> <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: не зачтен о</i> <i>Описа ние харак</i>

			терис тики выпол нения знания : Оценк а "не зачтен о" выстав ляется если задани е не выпол нено в отведе нный срок или резуль тат не соотве ствуе т задани ю
--	--	--	---

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 использо-вания основных средств.	<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</i>

		выполнения знания: 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. 5. Организационная структура управления. Типы организационных структур.	<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.
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 эффективности трудовой деятельности Показатели производительности труда.	<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.
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</i>

		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. 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.
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.	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

		<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.
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 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.
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:</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.
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	<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</i>

	зрения технологии выполнения и объяснимости полученных количественных оценок. Анализ и выбор альтернативных стратегий, рациональный объем информации, подлежащей включению в состав выпускной работы	<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 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, составление производственного и инвестиционного планов, определение экономических и финансовых оценок эффективности проекта. При выполнении рекомендуется использовать ProjectExpert.	<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 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.	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 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	<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.
Бизнес-планирование	1. Особенности развития бизнес-планирования в России.	<i>Оценка: 5</i> <i>Нижний порог выполнения</i>

	2. Бизнес-план и его роль в развитии предпринимательства. 3. Цели бизнес-планирования, задачи, исполнители. 4. Принципы бизнес – планирования. 5. Виды бизнес-планирования	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: 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</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.
Оценка экономической и финансовой эффективности инвестиционных проектов	1. Проект признается эффективным, если: 2. Бюджетную эффективность инвестиций можно определить как: 3. Бюджетный эффект представляет собой: 4. Социальная эффективность инвестиций учитывает главным образом: 5. Оценка социальных результатов предполагает:	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.
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	<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,

	уровне управления организацией.	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> Оценка «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.	<i>Оценка: 5</i> <i>Нижний порог выполнения задания в процентах: 80</i> <i>Описание характеристики</i>

	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>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.
Управление человеческими ресурсами	1. Сущность понятий «управление человеческими ресурсами» и «управление персоналом». Цели управления 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>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.
--	--	---

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;	<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>

	· 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 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>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> <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. Скляренко. – 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, 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. Шерemet, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практическое пособие для слушателей системы подготовки профессиональных бухгалтеров и аудиторов / А. Д. Шерemet, 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;>

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;>

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;

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;>

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-KovalevDmi-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