

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ОБУЧАЮЩИХСЯ**

Б1.Б.33 Стратегические аспекты экономической безопасности

Специальность: 38.05.01 Экономическая безопасность

Специализация: Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности

Квалификация выпускника: Экономист

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

ОПК-3 - способностью применять основные закономерности создания и принципы функционирования систем экономической безопасности хозяйствующих субъектов

Знать:

Этап 1: Основные понятия дисциплины.

Этап 2. Организационно-правовые основы, принципы, факторы, механизмы, методы и средства обеспечения экономической безопасности.

Уметь:

Этап 1. Выявлять факторы, влияющие на уровень безопасности предприятия.

Этап 2. Определять уровень экономической безопасности хозяйствующего субъекта, отрасли, региона.

Владеть:

Этап 1: Специальной терминологией.

Этап 2. Навыками выявления и устранения причин и условий, способствующих зарождению угроз экономической безопасности

ПСК-1 - способностью осуществлять предупреждение правонарушений, выявлять и устранять причины и условия, способствующие их совершению

Знать:

Этап 1. Законодательство Российской Федерации о правонарушениях.

Этап 2. Организационно-правовые средства предупреждения и профилактики правонарушений

Уметь:

Этап 1. Выявлять правонарушения в сфере экономической безопасности.

Этап 2. Устранять причины и условия, способствующие совершению правонарушений.

Владеть:

Этап 1. Специальной терминологией.

Этап 2. Способами по устранению правонарушений.

ПСК-2: способностью выявлять, давать оценку коррупционного поведения и содействовать его пресечению

Знать:

Этап 1. Социальную природу преступности, её основные характеристики и формы проявления;

Этап 2. Основные направления профилактики коррупционного поведения

Уметь:

Этап 1. Выявлять обстоятельства, способствующие преступности, в том числе коррупции;

Этап 2. Осуществлять деятельность по предупреждению и профилактике преступлений и иных правонарушений.

Владеть:

Этап 1. Специальной терминологией;

Этап 2. Основными целями и задачами государственной политики в сфере противодействия коррупции.

2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования.

Таблица 1 - Показатели и критерии оценивания компетенций на 1 этапе

Наименование компетенции	Критерии сформированности компетенции	Показатели	Процедура оценивания
1	2	3	4
ОПК-3	способен применять основные закономерности создания и принципы функционирования систем экономической безопасности хозяйствующих субъектов	Знать: основные понятия дисциплины. Уметь: выявлять факторы, влияющие на уровень безопасности предприятия. Владеть: специальной терминологией.	устный опрос
ПСК-1	способен осуществлять предупреждение правонарушений, выявлять и устранять причины и условия, способствующие их совершению	Знать: Законодательство Российской Федерации о правонарушениях. Уметь: выявлять правонарушения в сфере экономической безопасности. Владеть: специальной терминологией.	устный опрос
ПСК-2	способен выявлять, давать оценку коррупционного поведения и содействовать его пресечению	Знать: социальную природу преступности, её основные характеристики и формы проявления; Уметь: выявлять обстоятельства, способствующие преступности, в том числе коррупции; Владеть: специальной терминологией;	устный опрос

Таблица 2 - Показатели и критерии оценивания компетенций на 2 этапе

Наименование компетенции	Критерии сформированности компетенции	Показатели	Процедура оценивания
1	2	3	4
ОПК-3	способен применять основные закономерности создания и	Знать: организационно-правовые основы, принципы, факторы, механизмы, методы и средства обеспечения экономической безопасности.	устный опрос

	принципы функционирования систем экономической безопасности хозяйствующих субъектов	Уметь: определять уровень экономической безопасности хозяйствующего субъекта, отрасли, региона. Владеть: навыками выявления и устранения причин и условий, способствующих зарождению угроз экономической безопасности	
ПСК-1	способен осуществлять предупреждение правонарушений, выявлять и устранять причины и условия, способствующие их совершению	Знать: организационно-правовые средства предупреждения и профилактики правонарушений Уметь: устранять причины и условия, способствующие совершению правонарушений. Владеть: способами по устранению правонарушений.	устный опрос
ПСК-2	способен выявлять, давать оценку коррупционного поведения и содействовать его пресечению	Знать: основные направления профилактики коррупционного поведения Уметь: осуществлять деятельность по предупреждению и профилактике преступлений и иных правонарушений. Владеть: основными целями и задачами государственной политики в сфере противодействия коррупции.	устный опрос

3. Шкала оценивания.

Университет использует шкалы оценивания, соответствующие государственным регламентам в сфере образования и позволяющие обеспечивать интеграцию в международное образовательное пространство. Шкалы оценивания и описание шкал оценивания представлены в таблицах 3 и 4.

Таблица 3 - Шкалы оценивания.

Диапазон оценки, в баллах	Экзамен		Зачет
	европейская шкала (ECTS)	традиционная шкала	
[95;100]	A – (5+)	отлично – (5)	зачтено
[85;95)	B – (5)		
[70;85)	C – (4)	хорошо – (4)	
[60;70)	D – (3+)	удовлетворительно – (3)	
[50;60)	E – (3)		
[33,3;50)	FX – (2+)	неудовлетворительно – (2)	незачтено
[0;33,3)	F – (2)		

Таблица 4 - Описание шкал оценивания.

ECTS	Критерии оценивания	Традиционная шкала
А	Превосходно – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.	отлично (зачтено)
В	Отлично – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения большинства из них оценено числом баллов, близким к максимальному.	
С	Хорошо – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено максимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.	хорошо (зачтено)
Д	Удовлетворительно – теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.	удовлетворительно (зачтено)
Е	Посредственно – теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному	удовлетворительно (незачтено)

FX	Условно неудовлетворительно – теоретическое содержание курса освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий.	неудовлетворительно (незачтено)
F	Безусловно неудовлетворительно – теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.	

4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

Таблица 5 – ОПК-3: способностью применять основные закономерности создания и принципы функционирования систем экономической безопасности хозяйствующих субъектов

Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: основные понятия дисциплины.	<p>1. Предложенная в курсе по стратегическому менеджменту модель продуманного успеха включает в себя 3 ключевых принципа руководства. Однако ниже сформулированы четыре. Укажите лишний.</p> <p>а) омандная синергия; б) культура; в) миссия; г) экономический интерес.</p> <p>2. Стратегия предприятия это —</p> <p>а) планирование реализации и производства товаров и услуг для определенного сегмента рынка; б) детальный план предназначен для того, чтобы обеспечить миссию организации и достижения ее целей; в) финансовый план предприятия, составленный для его внутренней среды и разработан для каждого подразделения предприятия; г) пути достижения тактических целей предприятия,</p>

	<p>определение источников его финансирования.</p> <p>3. Основной момент корпоративной стратегии:</p> <p>а) распределение ресурсов между подразделениями;</p> <p>б) разрабатывается в рамках функциональных подразделений;</p> <p>в) разрабатывается для предприятий, выпускающих однотипную продукцию;</p> <p>г) направления на отдельные подразделения или продукты.</p>
<p>Уметь: выявлять факторы, влияющие на уровень безопасности предприятия.</p>	<p>4. В конце 2015 г. компания ЗАО «Оренбургстроймеханизация» столкнулась с необходимостью выбора одного (или нескольких) сегментов рынка жилищного строительства в Оренбурге, позиционирования на этом рынке и оптимизации взаимоотношений с основными его участниками.</p> <p>Какие принципы сегментирования необходимо использовать при анализе рынка жилищного строительства Петрозаводска? Какой из сегментов является наиболее привлекательным для компании?</p> <p>5. В конце 2015 г. компания ЗАО «Оренбургстроймеханизация» столкнулась с необходимостью выбора одного (или нескольких) сегментов рынка жилищного строительства в Оренбурге, позиционирования на этом рынке и оптимизации взаимоотношений с основными его участниками.</p> <p>Каковы особенности позиционирования новых квартир компании в каждом из сегментов? Существуют ли дополнительные возможности для эффективного позиционирования?</p> <p>6. В конце 2015 г. компания ЗАО «Оренбургстроймеханизация» столкнулась с необходимостью выбора одного (или нескольких) сегментов рынка жилищного строительства в Оренбурге, позиционирования на этом рынке и оптимизации взаимоотношений с основными его участниками.</p> <p>Какие из функций участников рынка жилищного строительства компании наиболее перспективно выполнять?</p>
<p>Навыки: специальной терминологией.</p>	<p>7. На макроуровне проблема заключается в том, что Администрация области недостаточно полно осознает роль туризма в развитии экономики своего региона. Поступления в бюджет от туризма занимают предпоследнее место. Кроме этого, администрация неэффективно регулирует рынок туристических услуг, допуская существование нелегальных туроператоров и нечестную конкуренцию. В результате малому туристическому бизнесу невыгодно заниматься въездным туризмом по сравнению с выездным туризмом.</p> <p>На микроуровне проблема заключается в правильном выборе маркетинговой стратегии туристической фирмы в неблагоприятной внешней среде. Оренбургская область обладает достаточным набором достопримечательностей и ресурсов для привлечения внутренних туристов.</p> <p>Каким образом можно увеличить объем продаж имеющихся услуг и туров существующим рыночным сегментам компании «Лидия-тур»?</p> <p>8. На макроуровне проблема заключается в том, что Администрация области недостаточно полно осознает роль</p>

	<p>туризма в развитии экономики своего региона. Поступления в бюджет от туризма занимают предпоследнее место. Кроме этого, администрация неэффективно регулирует рынок туристических услуг, допуская существование нелегальных туроператоров и нечестную конкуренцию. В результате малому туристическому бизнесу невыгодно заниматься въездным туризмом по сравнению с выездным туризмом.</p> <p>На микроуровне проблема заключается в правильном выборе маркетинговой стратегии туристической фирмы в неблагоприятной внешней среде. Оренбургская область обладает достаточным набором достопримечательностей и ресурсов для привлечения внутренних туристов.</p> <p>Какие новые рынки для продажи услуг и туров компании «Лидия -тур» можно найти и привлечь?</p> <p>9. На макроуровне проблема заключается в том, что Администрация области недостаточно полно осознает роль туризма в развитии экономики своего региона. Поступления в бюджет от туризма занимают предпоследнее место. Кроме этого, администрация неэффективно регулирует рынок туристических услуг, допуская существование нелегальных туроператоров и нечестную конкуренцию. В результате малому туристическому бизнесу невыгодно заниматься въездным туризмом по сравнению с выездным туризмом.</p> <p>На микроуровне проблема заключается в правильном выборе маркетинговой стратегии туристической фирмы в неблагоприятной внешней среде. Оренбургская область обладает достаточным набором достопримечательностей и ресурсов для привлечения внутренних туристов.</p> <p>Какие новые туристические туры и услуги можно предложить существующим клиентам компании «Лидия-тур»?</p>
--	---

Таблица 6 - ОПК-3: способностью применять основные закономерности создания и принципы функционирования систем экономической безопасности хозяйствующих субъектов
Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: организационно-правовые основы, принципы, факторы, механизмы, методы и средства обеспечения экономической безопасности.	<p>1. Угроза — это:</p> <p>а) вполне осознаваемая, объективно существующая, но не фатальная вероятность (возможность) негативного воздействия на социальный организм;</p> <p>б) совокупность обстоятельств, не обязательно конкретно угрожающего характера, но, безусловно, требующих реагировать на них с целью предупреждения и/или снижения возможного ущерба;</p> <p>в) наиболее конкретная и непосредственная форма опасности;</p> <p>г) возможность возникновения неблагоприятных и нежелательных действий самого субъекта.</p>

	<p>2. Источники опасности — это:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) показатели, которые при определенных условиях обнаруживают вредоносные свойства; б) экономически опасное воздействие; в) повышение уровня жизни людей; г) условия и факторы, при определенных условиях сами по себе или в различной совокупности обнаруживающие вредоносные свойства. <p>3. Понятие «потенциал безопасности» означает:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) совокупность существующих источников, средств, запасов, социальных ресурсов, научно-технического задела, оборонного комплекса страны. б) способность мобилизовать ресурсы, возможность противодействовать причинам возрождения негативных условий и управлять общественным сознанием. в) совокупность всех элементов экономической системы; г) общую способность экономики страны реагировать на критические ситуации, предупреждать и преодолевать их, восстанавливать стабильность и устойчивость процессов хозяйственного, социального и экологического развития в случае их нарушения.
<p>Уметь: определять уровень экономической безопасности хозяйствующего субъекта, отрасли, региона.</p>	<p>4. Туристическая фирма в силу небольшого количества сотрудников может быть отнесена к малым предприятиям. Одно из основных направлений ее деятельности — организация въездного туризма в Россию и обслуживание туристических групп внутри страны. В последние несколько лет отмечается сокращение общего количества въезжающих одиночных туристов и организованных групп, в связи с чем сокращаются доход от реализации услуг фирмы и объем получаемой прибыли.</p> <p>Обеспокоенное сложившимся положением и сохранением наметившейся негативной тенденции развития руководство фирмы решило исследовать возникшую проблему с целью выявления ее глубинных причин, а также возможного воздействия на эти причины, разработки системы мер, которые позволили бы изменить тенденцию к лучшему.</p> <p>По инициативе руководства фирмы был разработан опросный лист, который был предложен въезжающим в страну туристам — клиентам данной фирмы. Им предлагалось ответить всего на один вопрос — какие основные, по их мнению, причины приводят (или могут привести) к отказу от поездки в страну. Результаты опроса представлены в табл.</p> <p>5. Предприятие специализируется на выпуске фотоаппаратов, кинокамер и высокоточных оптических приборов; в последние годы освоено производство видеокамер. Продукция предприятия имеет спрос в России, ближнем зарубежье, развивающихся странах, а также в странах Западной Европы. Основные потребители оптических приборов — медицина, сельское хозяйство, оборонная промышленность. Объем реализации продукции в денежных единицах (ДЕ) за последние четыре года и доля рынка предприятия и его сильнейшего конкурента по каждому виду продукции представлены в табл.</p>

	<p>Используя матрицу Бостонской консультативной группы (БКГ) США, сформировать продуктовую стратегию предприятия.</p> <p>6. ООО «Оренбургнефтеоргсинтез» — нефтеперерабатывающее предприятие, существующее на рынке более 30 лет. Оно производит различные виды топлива (бензин, керосин, дизельное топливо, мазут, пропан, бутан и др.), ароматические углеводороды и хочет расширить и углубить переработку нефти.</p> <p>Используя SWOT-анализ, определить перспективные стратегические направления развития предприятия.</p>
<p>Навыки: навыками выявления и устранения причин и условий, способствующих зарождению угроз экономической безопасности</p>	<p>7. В результате изменившейся ситуации в лесопромышленном комплексе Оренбургской области в начале 1990-х гг. произошли резкие перемены в составе и организационных структурах предприятий комплекса. Отсутствие какой бы то ни было согласованности в их деятельности повлекло за собой дезорганизацию нарождающегося рынка, потерю значительной части дохода, возрастающую ориентацию на экспорт, зависимость от стратегии финских компаний.</p> <p><i>Охарактеризуйте новую ситуацию, сложившуюся в начальный период экономических реформ в ЛПК Оренбургской области. Оцените ее положительные и отрицательные последствия для предприятий комплекса.</i></p> <p>8 В результате изменившейся ситуации в лесопромышленном комплексе Оренбургской области в начале 1990-х гг. произошли резкие перемены в составе и организационных структурах предприятий комплекса. Отсутствие какой бы то ни было согласованности в их деятельности повлекло за собой дезорганизацию нарождающегося рынка, потерю значительной части дохода, возрастающую ориентацию на экспорт, зависимость от стратегии финских компаний.</p> <p><i>Задача привлечения прямых зарубежных инвестиций в ЛПК в целях технологического перевооружения предприятий отрасли.</i></p> <p>9. В результате изменившейся ситуации в лесопромышленном комплексе Оренбургской области в начале 1990-х гг. произошли резкие перемены в составе и организационных структурах предприятий комплекса. Отсутствие какой бы то ни было согласованности в их деятельности повлекло за собой дезорганизацию нарождающегося рынка, потерю значительной части дохода, возрастающую ориентацию на экспорт, зависимость от стратегии финских компаний.</p> <p><i>Каким образом предприятия ЛПК формируют конкурентоспособные производства?</i></p>

Таблица 7 - ПСК- 1: способностью осуществлять предупреждение правонарушений, выявлять и устранять причины и условия, способствующие их совершению
Этап 1

<p>Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности</p>	<p>Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности</p>
--	---

<p>Знать: Законодательство Российской Федерации о правонарушениях.</p>	<p>1. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации была утверждена Указом Президента РФ в: а) 1992 г., б) 1996 г., в) 1997 г., г) 2000 г.? 2. Выработкой общегосударственной политики обеспечения и совершенствования национальной безопасности руководит: а) Президент РФ; б) Совет экономической безопасности; в) Федеральное Собрание; г) все ответы неверны. 90. К национальным интересам России в сфере экономики относятся: а) повышение благосостояния и качества жизни населения; б) устойчивость финансово-банковской системы; в) потери производственного потенциала; г) утечка капитала.</p>
<p>Уметь: выявлять правонарушения в сфере экономической безопасности.</p>	<p>4. В конце 2015 г. компания ЗАО «Оренбургстроймеханизация» столкнулась с необходимостью выбора одного (или нескольких) сегментов рынка жилищного строительства в Оренбурге, позиционирования на этом рынке и оптимизации взаимоотношений с основными его участниками. Какие принципы сегментирования необходимо использовать при анализе рынка жилищного строительства Оренбурга? Какой из сегментов является наиболее привлекательным для компании? 5. В конце 2015 г. компания ЗАО «Оренбургстроймеханизация» столкнулась с необходимостью выбора одного (или нескольких) сегментов рынка жилищного строительства в Оренбурге, позиционирования на этом рынке и оптимизации взаимоотношений с основными его участниками. Каковы особенности позиционирования новых квартир компании в каждом из сегментов? Существуют ли дополнительные возможности для эффективного позиционирования? 6. В конце 2015 г. компания ЗАО «Оренбургстроймеханизация» столкнулась с необходимостью выбора одного (или нескольких) сегментов рынка жилищного строительства в Оренбурге, позиционирования на этом рынке и оптимизации взаимоотношений с основными его участниками. Какие из функций участников рынка жилищного строительства компании наиболее перспективно выполнять?</p>
<p>Навыки: специальной терминологией.</p>	<p>7. На макроуровне проблема заключается в том, что Администрация области недостаточно полно осознает роль туризма в развитии экономики своего региона. Поступления в бюджет от туризма занимают предпоследнее место. Кроме этого, администрация неэффективно регулирует рынок туристических услуг, допуская существование нелегальных туроператоров и нечестную конкуренцию. В результате малому туристическому бизнесу невыгодно заниматься въездным туризмом по сравнению с выездным туризмом. На микроуровне проблема заключается в правильном выборе</p>

	<p>маркетинговой стратегии туристической фирмы в неблагоприятной внешней среде. Оренбургская область обладает достаточным набором достопримечательностей и ресурсов для привлечения внутренних туристов.</p> <p>Каким образом можно увеличить объем продаж имеющихся услуг и туров существующим рыночным сегментам компании «Лидия-тур»?</p> <p>8. На макроуровне проблема заключается в том, что Администрация области недостаточно полно осознает роль туризма в развитии экономики своего региона. Поступления в бюджет от туризма занимают предпоследнее место. Кроме этого, администрация неэффективно регулирует рынок туристических услуг, допуская существование нелегальных туроператоров и нечестную конкуренцию. В результате малому туристическому бизнесу невыгодно заниматься въездным туризмом по сравнению с выездным туризмом.</p> <p>На микроуровне проблема заключается в правильном выборе маркетинговой стратегии туристической фирмы в неблагоприятной внешней среде. Оренбургская область обладает достаточным набором достопримечательностей и ресурсов для привлечения внутренних туристов.</p> <p>Какие новые рынки для продажи услуг и туров компании «Лидия -тур» можно найти и привлечь?</p> <p>9. На макроуровне проблема заключается в том, что Администрация области недостаточно полно осознает роль туризма в развитии экономики своего региона. Поступления в бюджет от туризма занимают предпоследнее место. Кроме этого, администрация неэффективно регулирует рынок туристических услуг, допуская существование нелегальных туроператоров и нечестную конкуренцию. В результате малому туристическому бизнесу невыгодно заниматься въездным туризмом по сравнению с выездным туризмом.</p> <p>На микроуровне проблема заключается в правильном выборе маркетинговой стратегии туристической фирмы в неблагоприятной внешней среде. Оренбургская область обладает достаточным набором достопримечательностей и ресурсов для привлечения внутренних туристов.</p> <p>Какие новые туристические туры и услуги можно предложить существующим клиентам компании «Лидия-тур»?</p>
--	--

Таблица 8 - ПСК- 1: способностью осуществлять предупреждение правонарушений, выявлять и устранять причины и условия, способствующие их совершению
Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: организационно-	1. К источникам угроз экономической безопасности предприятия не относятся:

<p>правовые средства предупреждения и профилактики правонарушений</p>	<p>а) форс-мажорные обстоятельства; б) научные и технологические инновации; в) рост теневой составляющей экономической деятельности; г) разрыв кооперационных связей.</p> <p>2. Риски – это: а) не поддающиеся обоснованному прогнозированию угрозы экономической безопасности предприятия; б) внешние факторы, угрожающие функционированию предприятия (организации); в) внутренние факторы, угрожающие функционированию предприятия (организации); г) все ответы неверны.</p> <p>3. К внутренним угрозам экономической безопасности предприятия не относятся: а) платежная недисциплинированность покупателей; б) массовое выбытие устаревших элементов основного капитала, их невосполнение; в) отставание техники и технологий; г) высокие издержки производства.</p>
<p>Уметь: устранять причины и условия, способствующие совершению правонарушений.</p>	<p>4. Туристическая фирма в силу небольшого количества ре сотрудников может быть отнесена к малым предприятиям. Одно из основных направлений ее деятельности — организация въездного туризма в Россию и обслуживание туристических групп внутри страны. В последние несколько лет отмечается сокращение общего количества въезжающих одиночных туристов и организованных групп, в связи с чем сокращаются доход от реализации услуг фирмы и объем получаемой прибыли.</p> <p>Обеспокоенное сложившимся положением и сохранением наметившейся негативной тенденции развития руководство фирмы решило исследовать возникшую проблему с целью выявления ее глубинных причин, а также возможного воздействия на эти причины, разработки системы мер, которые позволили бы изменить тенденцию к лучшему.</p> <p>По инициативе руководства фирмы был разработан опросный лист, который был предложен въезжающим в страну туристам — клиентам данной фирмы. Им предлагалось ответить всего на один вопрос — какие основные, по их мнению, причины приводят (или могут привести) к отказу от поездки в страну. Результаты опроса представлены в табл.</p> <p>5. Предприятие специализируется на выпуске фотоаппаратов, кинокамер и высокоточных оптических приборов; в последние годы освоен выпуск видеокамер. Продукция предприятия имеет спрос в России, ближнем зарубежье, развивающихся странах, а также в странах Западной Европы. Основные потребители оптических приборов — медицина, сельское хозяйство, оборонная промышленность. Объем реализации продукции в денежных единицах (ДЕ) за последние четыре года и доля рынка предприятия и его сильнейшего конкурента по каждому виду продукции представлены в табл. 4.1.</p> <p>Используя матрицу Бостонской консультативной группы (БКГ) США, сформировать продуктовую стратегию предприятия.</p>

	<p>6. ООО «Оренбургнефтеоргсинтез» — нефтеперерабатывающее предприятие, существующее на рынке более 30 лет. Оно производит различные виды топлива (бензин, керосин, дизельное топливо, мазут, пропан, бутан и др.), ароматические углеводороды и хочет расширить и углубить переработку нефти.</p> <p>Используя SWOT-анализ, определить перспективные стратегические направления развития предприятия.</p>
<p>Навыки: способами по устранению правонарушений.</p>	<p>7. В результате изменившейся ситуации в лесопромышленного комплекса Оренбургской области в начале 1990-х гг. произошли резкие перемены в составе и организационных структурах предприятий комплекса. Отсутствие какой бы то ни было согласованности в их деятельности повлекло за собой дезорганизацию нарождающегося рынка, потерю значительной части дохода, возрастающую ориентацию на экспорт, зависимость от стратегии финских компаний.</p> <p><i>Охарактеризуйте новую ситуацию, сложившуюся в начальный период экономических реформ в ЛПК Оренбургской области. Оцените ее положительные и отрицательные последствия для предприятий комплекса.</i></p> <p>8 В результате изменившейся ситуации в лесопромышленном комплексе Оренбургской области в начале 1990-х гг. произошли резкие перемены в составе и организационных структурах предприятий комплекса. Отсутствие какой бы то ни было согласованности в их деятельности повлекло за собой дезорганизацию нарождающегося рынка, потерю значительной части дохода, возрастающую ориентацию на экспорт, зависимость от стратегии финских компаний.</p> <p><i>Задача привлечения прямых зарубежных инвестиций в ЛПК в целях технологического перевооружения предприятий отрасли.</i></p> <p>9. В результате изменившейся ситуации в лесопромышленного комплекса Оренбургской области в начале 1990-х гг. произошли резкие перемены в составе и организационных структурах предприятий комплекса. Отсутствие какой бы то ни было согласованности в их деятельности повлекло за собой дезорганизацию нарождающегося рынка, потерю значительной части дохода, возрастающую ориентацию на экспорт, зависимость от стратегии финских компаний.</p> <p><i>Каким образом предприятия ЛПК формируют конкурентоспособные производства?</i></p>

Таблица 9 - ПСК-2: способностью выявлять, давать оценку коррупционного поведения и содействовать его пресечению

Этап 1

<p>Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности</p>	<p>Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности</p>
<p>Знать: социальную природу</p>	<p>1. С позиции экономической безопасности предприятия угрозой, исходящей от фондового рынка, является:</p>

<p>преступности, её основные характеристики и формы проявления;</p>	<p>а) страхование рисков; б) снижение капитализации корпорации; в) снижение ставки рефинансирования; г) рост доходности акций.</p> <p>2. Потерю предприятием своей ниши на рынке товара может вызвать:</p> <p>а) агрессивная политика конкурентов; б) изменение финансовой ситуации в стране; в) снижение рентабельности предприятия; г) технические и технологические сдвиги, вызывающие изменение спроса на отдельные виды товаров.</p> <p>3. Функциональный анализ экономической безопасности предприятия призван:</p> <p>а) оценивать значение ущербов от негативных воздействий на ЭБП; б) выявить недостатки и резервы реализуемого предприятием комплекса мер по обеспечению каждой из функциональных составляющих ЭБП в целом; в) дать возможность менеджерам скорректировать систему обеспечения ЭБП; г) верны ответы а) и б).</p>
<p>Уметь: выявлять обстоятельства, способствующие преступности, в том числе коррупции;</p>	<p>4. Туристическая фирма в силу небольшого количества ре сотрудников может быть отнесена к малым предприятиям. Одно из основных направлений ее деятельности — организация въездного туризма в Россию и обслуживание туристических групп внутри страны. В последние несколько лет отмечается сокращение общего количества въезжающих одиночных туристов и организованных групп, в связи с чем сокращаются доход от реализации услуг фирмы и объем получаемой прибыли.</p> <p>Обеспокоенное сложившимся положением и сохранением наметившейся негативной тенденции развития руководство фирмы решило исследовать возникшую проблему с целью выявления ее глубинных причин, а также возможного воздействия на эти причины, разработки системы мер, которые позволили бы изменить тенденцию к лучшему.</p> <p>По инициативе руководства фирмы был разработан опросный лист, который был предложен въезжающим в страну туристам — клиентам данной фирмы. Им предлагалось ответить всего на один вопрос — какие основные, по их мнению, причины приводят (или могут привести) к отказу от поездки в страну. Результаты опроса представлены в табл.</p> <p>5. Предприятие специализируется на выпуске фотоаппаратов, кинокамер и высокоточных оптических приборов; в последние годы освоено производство видеокамер. Продукция предприятия имеет спрос в России, ближнем зарубежье, развивающихся странах, а также в странах Западной Европы. Основные потребители оптических приборов — медицина, сельское хозяйство, оборонная промышленность. Объем реализации продукции в денежных единицах (ДЕ) за последние четыре года и доля рынка предприятия и его сильнейшего конкурента по каждому виду продукции представлены в табл. 4.1.</p>

	<p>Используя матрицу Бостонской консультативной группы (БКГ) США, сформировать продуктовую стратегию предприятия.</p> <p>6. ООО «Оренбургнефтеоргсинтез» — нефтеперерабатывающее предприятие, существующее на рынке более 30 лет. Оно производит различные виды топлива (бензин, керосин, дизельное топливо, мазут, пропан, бутан и др.), ароматические углеводороды и хочет расширить и углубить переработку нефти.</p> <p>Используя SWOT-анализ, определить перспективные стратегические направления развития предприятия.</p>
Навыки; специальной терминологией;	<p>7. В результате изменившейся ситуации в лесопромышленном комплексе Оренбургской области в начале 1990-х гг. произошли резкие перемены в составе и организационных структурах предприятий комплекса. Отсутствие какой бы то ни было согласованности в их деятельности повлекло за собой дезорганизацию нарождающегося рынка, потерю значительной части дохода, возрастающую ориентацию на экспорт, зависимость от стратегии финских компаний.</p> <p><i>Охарактеризуйте новую ситуацию, сложившуюся в начальный период экономических реформ в ЛПК Оренбургской области. Оцените ее положительные и отрицательные последствия для предприятий комплекса.</i></p> <p>8 В результате изменившейся ситуации в лесопромышленном комплексе Оренбургской области в начале 1990-х гг. произошли резкие перемены в составе и организационных структурах предприятий комплекса. Отсутствие какой бы то ни было согласованности в их деятельности повлекло за собой дезорганизацию нарождающегося рынка, потерю значительной части дохода, возрастающую ориентацию на экспорт, зависимость от стратегии финских компаний.</p> <p><i>Задача привлечения прямых зарубежных инвестиций в ЛПК в целях технологического перевооружения предприятий отрасли.</i></p> <p>9. В результате изменившейся ситуации в лесопромышленном комплексе Оренбургской области в начале 1990-х гг. произошли резкие перемены в составе и организационных структурах предприятий комплекса. Отсутствие какой бы то ни было согласованности в их деятельности повлекло за собой дезорганизацию нарождающегося рынка, потерю значительной части дохода, возрастающую ориентацию на экспорт, зависимость от стратегии финских компаний.</p> <p><i>Каким образом предприятия ЛПК формируют конкурентоспособные производства?</i></p>

Таблица 10 - ПСК-2: способностью выявлять, давать оценку коррупционного поведения и содействовать его пресечению. Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: основные	1. К признакам, используемым для определения информации,

<p>направления профилактики коррупционного поведения</p>	<p>составляющей коммерческую тайну, не относится:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) имеет отношение к ограничению гласности; б) не является общеизвестной информацией; в) полезна для бизнеса; г) дает преимущества над конкурентами. <p>2. В задачи службы безопасности па предприятии (СБП) не может быть включено:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) распознавание угроз его безопасности; б) предотвращение возможного ущерба от криминальной конкуренции; в) проведение различного рода криминальных «разборок» в целях возвращения долгов, выплаты задерживаемого кредита, получения предоплаты по сделкам; г) минимизация последствий от конкретных фактов криминальной конкуренции. <p>3. Целью создания СБП не является:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) прикрытие своей противоправной деятельности; б) обеспечение для предприятия условий защищенности от криминальной конкуренции; в) предупредительные мероприятия по охране безопасности сотрудников; г) все ответы неверны.
<p>Уметь: осуществлять деятельность по предупреждению и профилактике преступлений и иных правонарушений.</p>	<p>4. В конце 2015 г. компания ЗАО «Оренбургстроймеханизация» столкнулась с необходимостью выбора одного (или нескольких) сегментов рынка жилищного строительства в Оренбурге, позиционирования на этом рынке и оптимизации взаимоотношений с основными его участниками.</p> <p>Какие принципы сегментирования необходимо использовать при анализе рынка жилищного строительства Петрозаводска? Какой из сегментов является наиболее привлекательным для компании?</p> <p>5. В конце 2015 г. компания ЗАО «Оренбургстроймеханизация» столкнулась с необходимостью выбора одного (или нескольких) сегментов рынка жилищного строительства в Оренбурге, позиционирования на этом рынке и оптимизации взаимоотношений с основными его участниками.</p> <p>Каковы особенности позиционирования новых квартир компании в каждом из сегментов? Существуют ли дополнительные возможности для эффективного позиционирования?</p> <p>6. В конце 2015 г. компания ЗАО «Оренбургстроймеханизация» столкнулась с необходимостью выбора одного (или нескольких) сегментов рынка жилищного строительства в Оренбурге, позиционирования на этом рынке и оптимизации взаимоотношений с основными его участниками.</p> <p>Какие из функций участников рынка жилищного строительства компании наиболее перспективно выполнять?</p>
<p>Навыки: основными целями и задачами государственной политики в сфере</p>	<p>7. На макроуровне проблема заключается в том, что Администрация области недостаточно полно осознает роль туризма в развитии экономики своего региона. Поступления в бюджет от туризма занимают предпоследнее место. Кроме этого,</p>

<p>противодействия коррупции.</p>	<p>администрация неэффективно регулирует рынок туристических услуг, допуская существование нелегальных туроператоров и нечестную конкуренцию. В результате малому туристическому бизнесу невыгодно заниматься въездным туризмом по сравнению с выездным туризмом.</p> <p>На микроуровне проблема заключается в правильном выборе маркетинговой стратегии туристической фирмы в неблагоприятной внешней среде. Оренбургская область обладает достаточным набором достопримечательностей и ресурсов для привлечения внутренних туристов.</p> <p><i>Каким образом можно увеличить объем продаж имеющихся услуг и туров существующим рыночным сегментам компании «Лидия-тур»?</i></p> <p>8. На макроуровне проблема заключается в том, что Администрация области недостаточно полно осознает роль туризма в развитии экономики своего региона. Поступления в бюджет от туризма занимают предпоследнее место. Кроме этого, администрация неэффективно регулирует рынок туристических услуг, допуская существование нелегальных туроператоров и нечестную конкуренцию. В результате малому туристическому бизнесу невыгодно заниматься въездным туризмом по сравнению с выездным туризмом.</p> <p>На микроуровне проблема заключается в правильном выборе маркетинговой стратегии туристической фирмы в неблагоприятной внешней среде. Оренбургская область обладает достаточным набором достопримечательностей и ресурсов для привлечения внутренних туристов.</p> <p><i>Какие новые рынки для продажи услуг и туров компании «Лидия -тур» можно найти и привлечь?</i></p> <p>9. На макроуровне проблема заключается в том, что Администрация области недостаточно полно осознает роль туризма в развитии экономики своего региона. Поступления в бюджет от туризма занимают предпоследнее место. Кроме этого, администрация неэффективно регулирует рынок туристических услуг, допуская существование нелегальных туроператоров и нечестную конкуренцию. В результате малому туристическому бизнесу невыгодно заниматься въездным туризмом по сравнению с выездным туризмом.</p> <p>На микроуровне проблема заключается в правильном выборе маркетинговой стратегии туристической фирмы в неблагоприятной внешней среде. Оренбургская область обладает достаточным набором достопримечательностей и ресурсов для привлечения внутренних туристов.</p> <p><i>Какие новые туристические туры и услуги можно предложить существующим клиентам компании «Лидия-тур»?</i></p>
-----------------------------------	---

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Многообразии изучаемых тем, видов занятий, индивидуальных способностей студентов, обуславливает необходимость оценивания знаний, умений, навыков с помощью системы процедур, контрольных мероприятий, различных технологий и оценочных средств.

В процессе изучения дисциплины предусмотрены следующие формы контроля: текущий, промежуточный контроль, контроль самостоятельной работы студентов.

Текущий контроль успеваемости обучающихся осуществляется по всем видам контактной и самостоятельной работы, предусмотренным рабочей программой дисциплины. Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем, ведущим аудиторские занятия.

Текущий контроль успеваемости может проводиться в следующих формах:

- устная (устный опрос, собеседование, публичная защита, защита письменной работы, доклад по результатам самостоятельной работы и т.д.);
- письменная (письменный опрос, выполнение, расчетно-проектировочной и расчетно-графической работ и т.д.);
- тестовая (устное, письменное, компьютерное тестирование).

Результаты текущего контроля успеваемости фиксируются в журнале занятий с соблюдением требований по его ведению.

Устная форма позволяет оценить знания и кругозор студента, умение логически построить ответ, владение монологической речью и иные коммуникативные навыки. Проводятся преподавателем с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, рассчитана на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося при устном ответе во время промежуточной аттестации определяется оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» по следующим критериям:

Оценка «5» (отлично) ставится, если:

- полно раскрыто содержание материала;
- материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности;
- продемонстрировано системное и глубокое знание программного материала;
- точно используется терминология;
- показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации;
- продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков;
- ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов;
- продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач;
- продемонстрировано знание современной учебной и научной литературы;
- допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию.

Оценка «4» (хорошо) ставится, если:

- вопросы излагаются систематизированно и последовательно;
 - продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер;
 - продемонстрировано усвоение основной литературы.
- ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков:

- в изложении допущены небольшие пробелы, не искажившие содержание ответа;
- допущены один – два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию преподавателя;

допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя.

Оценка «3» (удовлетворительно) ставится, если:

–неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;

–усвоены основные категории по рассматриваемому и дополнительным вопросам;

–имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов;

–при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, студент не может применить теорию в новой ситуации;

–продемонстрировано усвоение основной литературы

Оценка «2» (неудовлетворительно) ставится, если:

–не раскрыто основное содержание учебного материала;

–обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала;

–допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов.

–не сформированы компетенции, умения и навыки.

Доклад–подготовленное студентом самостоятельно публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной проблемы.

Количество и вес критериев оценки доклада зависят от того, является ли доклад единственным объектом оценивания или он представляет собой только его часть.

Доклад как единственное средство оценивания эффективен, прежде всего, тогда, когда студент представляет результаты своей собственной учебно/научно-исследовательской деятельности, и важным является именно содержание и владение представленной информацией. В этом случае при оценке доклада может быть использована любая совокупность из следующих критериев:

–соответствие выступления теме, поставленным целям и задачам;

–проблемность / актуальность;

–новизна / оригинальность полученных результатов;

–глубина / полнота рассмотрения темы;

–доказательная база / аргументированность / убедительность / обоснованность

выводов;

–логичность / структурированность / целостность выступления;

–речевая культура (стиль изложения, ясность, четкость, лаконичность, красота языка, учет аудитории, эмоциональный рисунок речи, доходчивость, пунктуальность, невербальное сопровождение, оживление речи афоризмами, примерами, цитатами и т.д.);

–используются ссылки на информационные ресурсы (сайты, литература);

–наглядность / презентабельность (если требуется);

–самостоятельность суждений / владение материалом / компетентность.

Собеседование – средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Для повышения объективности оценки собеседование может проводиться группой преподавателей/экспертов. Критерии оценки результатов собеседования зависят от того, каковы цели поставлены перед ним и, соответственно, бывают разных видов:

–индивидуальное (проводит преподаватель)

–групповое (проводит группа экспертов);

- ориентировано на оценку знаний
- ситуационное, построенное по принципу решения ситуаций.

Критерии оценки при собеседовании:

- глубина и систематичность знаний;
- адекватность применяемых знаний ситуации;
- Рациональность используемых подходов;
- степень проявления необходимых качеств;
- Умение поддерживать и активизировать беседу.

Письменная форма приучает к точности, лаконичности, связности изложения мысли. Письменная проверка используется во всех видах контроля и осуществляется как в аудиторной, так и во внеаудиторной работе. Письменные работы могут включать: диктанты, контрольные работы, эссе, рефераты, курсовые работы, отчеты по практикам, отчеты по научно-исследовательской работе студентов.

Тестовая форма - позволяет охватить большое количество критериев оценки и допускает компьютерную обработку данных. Как правило, предлагаемые тесты оценки компетенций делятся на психологические, квалификационные (в учебном процессе эту роль частично выполняет педагогический тест) и физиологические.

Современный тест, разработанный в соответствии со всеми требованиями теории педагогических измерений, может включать задания различных типов (например, эссе или сочинения), а также задания, оценивающие различные виды деятельности учащихся (например, коммуникативные умения, практические умения).

В обычной практике применения тестов для упрощения процедуры оценивания как правило используется простая схема:

- отметка «3», если правильно выполнено 50 –70% тестовых заданий;
- «4», если правильно выполнено 70 –85 % тестовых заданий;
- «5», если правильно выполнено 85 –100 % тестовых заданий.

Параметры оценочного средства

Предел длительности контроля	45 мин.
Предлагаемое количество заданий из одного контролируемого подэлемента	30, согласно плана
Последовательность выборки вопросов из каждого раздела	Определенная по разделам, случайная внутри раздела
Критерии оценки:	Выполнено верно заданий
«5», если	(85-100)% правильных ответов
«4», если	(70-85)% правильных ответов
«3», если	(50-70)% правильных ответов

Промежуточная аттестация – это элемент образовательного процесса, призванный определить соответствие уровня и качества знаний, умений и навыков обучающихся, установленным требованиям согласно рабочей программе дисциплины. Промежуточная аттестация осуществляется по результатам текущего контроля.

Конкретный вид промежуточной аттестации по дисциплине определяется рабочим учебным планом и рабочей программой дисциплины.

Экзамен, как правило, предполагает проверку учебных достижений обучаемых по всей программе дисциплины и преследует цель оценить полученные теоретические знания, навыки самостоятельной работы, развитие творческого мышления, умения синтезировать полученные знания и их практического применения.

Экзамен в устной форме предполагает выдачу списка вопросов, выносимых на экзамен, заранее (в самом начале обучения или в конце обучения перед сессией). Экзамен

включает, как правило, две части: теоретическую (вопросы) и практическую (задачи, практические задания, кейсы и т.д.). Для подготовки к ответу на вопросы и задания билета, который студент вытаскивает случайным образом, отводится время в пределах 30 минут. После ответа на теоретические вопросы билета, как правило, ему преподаватель задает дополнительные вопросы. Компетентностный подход ориентирует на то, чтобы экзамен обязательно включал деятельностный компонент в виде задачи/ситуации/кейса для решения.

В традиционной системе оценивания именно экзамен является наиболее значимым оценочным средством и решающим в итоговой отметке учебных достижений студента. В условиях балльно-рейтинговой системы балльный вес экзамена составляет 25 баллов.

По итогам экзамена, как правило, выставляется оценка по шкале порядка: «отлично»- 21-25 баллов; «хорошо»- 17,5-21 балл; «удовлетворительно»- 12,5-17,5 баллов; «неудовлетворительно»- 0-12,5 баллов.

6. Материалы для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Полный комплект оценочных средств для оценки знаний, умений и навыков находится у ведущего преподавателя.

6.1 Тестовые задания

1. Отсутствие определенной направленности в действиях сотрудников, неэффективное использование ресурсов, медленное принятие решений, стычки между отделами, потребности в контроле и иные приоритеты – все это является следствием:

- а) того, что компания работает в период экономического кризиса;
- б) отсутствие у руководителя компании четкого видения будущего;
- в) низкого уровня заработной платы рабочих;

2. Сформулированный в курсе по стратегическому менеджменту «принцип седьмого поколения», означает, что:

- а) качество принятых решений будет точно известно только в одном из следующих поколений руководителей;
- б) решения, принимаемые сегодня, должны отвечать интересам последующих поколений;
- в) более старшее поколение менеджеров, условно понимаемое «седьмым», всегда мудрее новичков, поэтому оно и должно иметь решающее слово при принятии решения;

3. Среди перечисленных ниже утверждений выберите верное:

- а) корпоративная культура медленно, день за днем, формируется решениями и действиями, отражающими приоритеты руководителей;
- б) корпоративная культура слабо влияет на характер сотрудников и реакцию покупателей

в) корпоративная культура появляется, как правило, сама собой, достаточно лишь руководству компании продекларировать свое видение будущего и отношение к ценностям;

4. Высокая текучесть кадров, жалобы, производственные травмы и возмущение со стороны работников – все это характерные признаки корпоративной культуры:

- а) «действия»;
- б) «выживания»;
- в) «существования»;

5. Преувеличенное внимание к мелочам, отказ от ответственности и риск – это главные особенности организации с корпоративной культурой:

- а) «выживания»;
- б) «существования»;

- в) «процветания»;
6. Управление компанией на основе ценностей включает три существенных компонента. Однако ниже сформулированы четыре. Укажите лишний:
- а) информирование о миссии и ценностях;
 - б) регулятивный пересмотр ценностей;
 - в) уяснение миссии и ценностей;
7. По мнению консультанта по маркетингу Джея Абрамса:
- а) задача любой компании – убедиться, что каждый аспект ее миссии соответствует меняющимся ожиданиям ее покупателей и не отстает от них;
 - б) единственная причина, по которой люди имеют дело с компанией, состоит в том, что они видят в этом преимущество для себя;
 - в) если вы не стремитесь, стать лучшим в своей отрасли, то вы бессознательно соглашаетесь быть посредственным, если вы постоянно не становитесь лучше, вы, очевидно, становитесь хуже.
8. Джеку Уэлчу, бывшему председателю и исполнительному директору General Electric принадлежит следующее высказывание: «Я полагаю, что любая компания должны найти способ увлечь каждого сотрудника. Если вы не думаете постоянно о том, как повысить ценность каждой личности....»
- а) «.... вы ничего не добьетесь»;
 - б) «...вы сэкономите массу времени и много добьетесь»;
 - в) «..... вы добьетесь немногого»;
9. Среди перечисленных ниже утверждений выберите неверное:
- а) неограниченные полномочия сотрудников способны привести к катастрофическим результатам;
 - б) предоставление работникам полномочий не предполагает обязательной подотчетности;
 - в) взаимная польза для организации и для работника достигается в случае, когда предоставление полномочий неразрывно связано с подотчетностью, сотрудничеством и ответственностью;
10. Для решения вопроса наделения своих сотрудников полномочиями руководитель должен убедиться в том, что у него «нужные люди» в «нужных местах», поэтому первая и самая главная задача для него – наем достойнейших. При отборе кандидатов ему следует учесть три безусловных критерия, обеспечивающих долговременных успех. Однако ниже приведены четыре. Укажите лишний.
- а) способности;
 - б) совместимость;
 - в) самостоятельность.
11. Стиль общения, который заставляет другого человека догадываться, что вы на самом деле, думаете и чувствуете, называется:
- а) скрытым;
 - б) аморфным;
 - в) пассивным;
12. Существенное отличие наставничества от оценки результативности заключается в том, что:
- а) наставничество ориентировано на настоящее и будущее, а не на прошлое;
 - б) наставничество дает объективную оценку работы сотрудника, а оценку результативности – субъективную;
 - в) наставничество характеризуется указаниями снизу вверх, а оценка результативности – обменом в духе сотрудничества;
13. Среди перечисленных утверждений выберите неверное:

а) при принятии любого ответственного решения руководители и сотрудники должны спросить себя: «То, что я делаю в данный момент, соответствует нашим целям и ценностям или же нет?»;

б) эффективный руководитель становится «хранителем огня»;

в) задача руководителя – реагировать на происходящие перемены, а не направлять их ход.

14. С точки зрения стратегического менеджмента продуманный успех начинается:

а) с получения необходимого финансирования для реализации той или иной бизнес – идеи;

б) с формирования правильной компании;

в) с мечты, которая захватывает лидера компании и всю команду;

15. Согласно стратегической модели движения к цели, под термином «ключевые стратегии» понимают:

а) ценности и философию компании;

б) главную задачу или долгосрочные перспективы достижения цели;

в) ряд краткосрочных планов действий;

16. К характерным особенностям корпоративной культуры, в которой отношение к людям имеет большое значение, не относится:

а) активная работа и позитивный настрой сотрудников;

б) «парковочное общение»;

в) уважительное и открытое общение;

17. Чутким отношениям к людям и снисходительным – к проблемам характеризуется корпоративная культура:

а) «действия»;

б) «выживания»;

в) «существования»;

г) «процветания»;

18. В таких организациях мысли и действия, как руководителей, так и персонала направлены на достижение превосходных показателей и в отношении результата, и применительно к людям. В данном случае речь идет об организациях с корпоративной культурой:

а) «процветания»;

б) «выживания»;

в) «существования»;

19. В настоящее время некоторые священные «правила» обслуживания покупателей устарели, и предприятиям следует перестроиться на новые. К таким новым правилам, в частности, относится следующее:

а) от некоторых покупателей следует отказаться;

б) на первом месте – покупатель;

в) покупатели хотят остаться удовлетворенными;

20. В Marriott Hotels придерживаются позиции:

а) на первом месте – постоялец, на втором – сотрудник, на третьем – акционеры;

б) на первом месте – акционеры, на втором – постоялец, и на третьем – сотрудник;

в) на первом месте – сотрудник, на втором – постоялец, на третьем – акционеры.

21. Согласно экономическим прогнозам, в ближайшее одно или два десятилетия:

а) энергия и творческий подход работников станут наименее важной составляющей успеха компании;

б) элементам, оказывающим более серьезное влияние, станет совершенствование технологии;

в) главными источниками конкурентных преимуществ будут не новые технологии, а приверженность работе и компетентность сотрудников.

22. Существует два типа делегирования:

- а) передача полномочий «новичкам», а делегирование «проверенным»;
- б) передача полномочий «проверенным», а делегирование «новичкам»;
- в) передача полномочий «квалифицированному персоналу» и делегирование «неквалифицированному персоналу»;

23. Наиболее эффективный метод, который позволил наладить связи с работниками и согласовать их интересы с интересами организации называется:

- а) наставничество;
- б) мотивацией;
- в) «охотой за сокровищами»;

24. Люди обычно практикуют три основных стиля общения, как в жизни, так и на работе. Среди приведенных далее вариантов стилей укажите тот, что к ним не относится:

- а) позитивный;
- б) пассивный;
- в) активный.

25. Для того, чтобы осуществить последний шаг на пути к продуманному успеху – материализацию идеи (мечты) – следует понимать несколько прописных истин. Они приведены ниже. Однако одна из них сформулирована неверно. Укажите ее.

а) вы должны учитывать все возражения, иначе не одно ваше дело не будет завершено;

б) большинство удачных идей не сразу воспринимается другими людьми, поскольку для многих новая идея сама по себе становится проблемой;

в) большинство идей никогда не воплощается, так как приходится преодолевать слишком много возражений.

26. Среди перечисленных ниже утверждений выберите верное:

а) чтобы создать перспективную компанию следует постоянно, на протяжении всего периода ее существования прикладывать необходимые усилия, так как окончательного успеха в бизнесе не бывает;

б) создание перспективной компании требует упорного повседневного труда, как правило, только в первые годы ее развития;

в) существуют «чудодейственные снадобья», которые способны помочь любой компании быстро взойти на вершину бизнеса и прочно и надолго там закрепиться.

27. Дана формулировка одной из ключевых стратегий компании: «Все сотрудники организации должны быть ответственными, ориентированными на клиентов, даже в ущерб своим собственным интересам. Служба по управлению персоналом призвана строго следить за выполнением этих правил, ограждать руководство от необходимости их пересмотра и своевременно наказывать нарушителей установленных требований».

а) Да.

б) Нет, и проблема лишь в том, что формулировка не начинается со слова обозначающего действие.

в) Нет, и проблема лишь в том, что не начинается со слова обозначающего действие, не имеет позитивного настроя и не побуждает энтузиазм.

28. На высокую производительность и прибыльность в ущерб людям ориентирована корпоративная культура:

- а) «выживания»;
- б) «существования»;
- в) «действия».

29. Среди перечисленных ниже утверждений выберите верное:

а) пребывание в бизнесе организаций типа «загородного клуба» стабильно и долговечно;

б) в атмосфере эмоциональных переживаний, характерных для корпоративной культуры «существования», люди попросту не делают ничего полезного;

в) в компаниях с корпоративной культурой «действия» все сосредоточено на межличностных отношениях.

30. Если вспомнить старую басню о курице, несущей золотые яйца, то можно сказать, что в компаниях с корпоративной культурой «действия»:

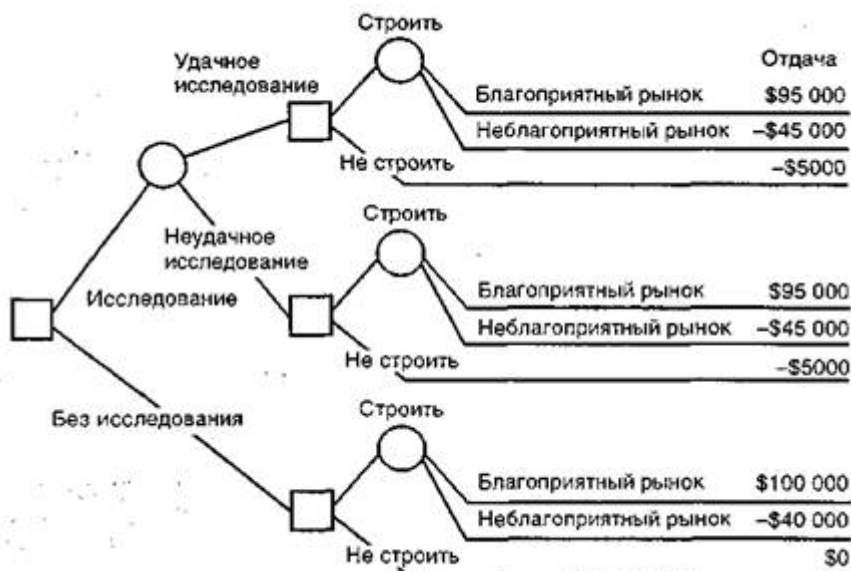
- а) курице дают кличку, ее лелеют и вкусно кормят – и никаких яиц;
- б) курицу режут, чтобы получить последнее золотое яйцо;
- в) курицу ценят, о ней заботятся – и получают золотые яйца в изобилии.

6.2. Типовые контрольные задания

Задача 1.

Группа медиков собирается открыть частную медицинскую фирму. Если рынок будет благоприятным, они будут иметь прибыль 100000. Если рынок неблагоприятный, они понесут потери 40000. Они также могут осуществить маркетинговое исследование, которое стоит 5000. Результаты исследования могут быть благоприятными или неблагоприятными.

Медики хотят построить дерево решений и отразить на нем свою денежную отдачу. Дерево решений показано на рис. 1.



Задача 2.

Туристическая фирма в силу небольшого количества ее сотрудников может быть отнесена к малым предприятиям. Одно из основных направлений ее деятельности — организация въездного туризма в Россию и обслуживание туристических групп внутри страны. В последние несколько лет отмечается сокращение общего количества въезжающих одиночных туристов и организованных групп, в связи с чем сокращаются доход от реализации услуг фирмы и объем получаемой прибыли. Некоторые показатели финансового состояния фирмы представлены в табл. 1.

Таблица 1- Основные финансовые показатели деятельности фирмы

Показатель, руб.	Отчетный год		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Выручка от реализации услуг	550 377	550 100	549 380
Себестоимость реализуемых услуг	542 533	546 400	548 230

Прибыль от реализации	7844	3700	1 - 50
Прочие операционные доходы	105 527	99 527	100056
Прочие операционные расходы	103 967	98 600	100160
от финансово-хозяйственной деятельности	9404	4627	1046

С целью более глубокого изучения сложившейся ситуации и разработки системы мер, способствующих ее улучшению, руководство фирмы решило провести развернутое исследование глубинных причин проблемы.

Задача 3.

Предприятие специализируется на выпуске фотоаппаратов, кинокамер и высокоточных оптических приборов; в последние годы освоен выпуск видеокамер. Продукция предприятия имеет спрос в России, ближнем зарубежье, развивающихся странах, а также в странах Западной Европы. Основные потребители оптических приборов — медицина, сельское хозяйство, оборонная промышленность. Объем реализации продукции в денежных единицах (ДЕ) за последние четыре года и доля рынка предприятия и его сильнейшего конкурента по каждому виду продукции представлены в табл. 4.1.

Используя матрицу Бостонской консультативной группы (БКГ) США, сформировать продуктовую стратегию предприятия.

Рекомендации к решению:

- в качестве критериев при построении двухмерной матрицы БКГ использовать темпы роста рынка (объемов продаж) предприятия и относительную долю рынка, продукта, называемого в дальнейшем «стратегической зоной хозяйствования» (СЗХ);

Таблица 1 - ХАРАКТЕРИСТИКА ПОРТФЕЛЯ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

№ п/п	Продукция предприятия	Объем реализации по годам, тыс.руб				Доля рынка 2016 г., %	
		2013г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	предприятия	конкурента
1	Фотоаппараты для России и ближнего зарубежья	2400	2900	2900	2500	34	17
2	Фотоаппараты для развивающихся стран	510	550	590	649	33	2
3	Фотоаппараты для стран Западной Европы			90	130	5	7"
4	Кинокамеры для России и ближнего зарубежья	1650	1700	1850	2405	11	9

5	Камеры для развивающихся стран	200	240	280	448	15	10
6	Камеры для России и ближнего зарубежья			60	100	1	7
7	Оптические - приборы для армии и флота	900	600	580	348	40	18
8	Оптические приборы для медицинских организаций	1000	1000	980	686	16	16
9	Оптические приборы для предприятий оборонной промышленности™	1 1600	1200	900	400	2	4

Задача 4.

ООО «Оренбургнефтеоргсинтез» — нефтеперерабатывающее предприятие, существующее на рынке более 30 лет. Оно производит различные виды топлива (бензин, керосин, дизельное топливо, мазут, пропан, бутан и др.), ароматические углеводороды и хочет расширить и углубить переработку нефти.

Используя SWOT-анализ, определить перспективные стратегические направления развития предприятия.

	СЗХ1				СЗХ2			
	Влияние	Вероятность	Время воздействия	Итоговая оценка	Влияние	Вероятность	Время воздействия	Итоговая оценка
1. Появление товаров-субститутов	-10	0,8	2	-16	-10	0,2	2	-4
2. Рост стоимости энергоресурсов	-5	0,9	1	-4,5	-5	0,9	1	-4,5
3. Появление новых технологий в отрасли	10	0,5	5	25	10	0,5	5	25
4. Установление ограничений на экспорт в развивающиеся страны	0	0,7	0	0	-8	0,6	3	-14

5. Ужесточение конкуренции	-8	0,8	2	-13	-8	0,2	2	-3,2
----------------------------	----	-----	---	-----	----	-----	---	------

	СЗХ3				СЗХ4			
	Влияние	Вероятность	Время воздействия	Итоговая оценка	Влияние	Вероятность	Время воздействия	Итоговая оценка
1. Появление товаров-субститутов	-10	0,9	5	-45	-10	0,9	5	-45
2. Рост стоимости энергоресурсов	-8	0,9	1	-7,2	-5	0,9	1	-4,5
3. Появление новых технологий в отрасли	10	0,5	5	25	10	0,5	5	25
4. Установление ограничений на экспорт в развивающиеся страны	0	0	0	0	0	0	0	0
5. Ужесточение конкуренции	-10	0,9	2	-18	-8	0,8	2	-13

	СЗХ5				СЗХ6			
	Влияние	Вероятность	Время воздействия	Итоговая оценка	Влияние	Вероятность	Время воздействия	Итоговая оценка
1. Появление товаров-субститутов	-10	0,2	2	-4	-8	0,1	5	-4
2. Рост стоимости энергоресурсов	-5	0,9	1	-4,5	-5	0,9	1	-4,5
3. Появление новых технологий в отрасли	10	0,5	5	25	10	0,7	5	35

4. Установление ограничений на экспорт в развивающиеся страны	-8	0,6	3	-14	0	0	0	0
5. Ужесточение конкуренции	-8	0,2	2	-3,2	-10	0,9	5	-45

	СХ36				СЗХ7			
	Влияние	Вероятность	Время воздействия	Итоговая оценка	Влияние	Вероятность	Время воздействия	Итоговая оценка
1. Появление товаров-субститутов					-2	0,1	1	-0,2
2. Рост стоимости энергоресурсов					-2	0,9	1	-1,8
3. Появление новых технологий в отрасли					10	0,8	5	40
4. Установление ограничений на экспорт в развивающиеся страны					0	0	0	0
5. Ужесточение конкуренции					-0,2	0,5	1	-0,1

	СЗХ8				СЗХ9			
	Влияние	Вероятность	Время воздействия	Итоговая оценка	Влияние	Вероятность	Время воздействия	Итоговая оценка
1. Появление товаров-субститутов	10	0,8	5	40	-2	0,1	1	-0,2
2. Рост стоимости энергоресурсов	-5	0,9	1	-4,5	-2	0,9	1	-1,8
3. Появление новых технологий в отрасли	10	0,9	5	45	10	0,8	5	40

4. Установление ограничений на экспорт в развивающиеся страны	-2	0,7	1	-1,4	-5	0,5	1	-2,5
5. Ужесточение конкуренции	-8	0,8	2	-13	-0,2	0,5	1	-0,1

Задача 5

На предприятии выделены шесть потенциальных СЗХ. Экономическая характеристика каждой СЗХ представлена в табл. 1

Таблица 1- ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СЗХ

Показатели СЗХ	1	2	3	4	5	6
Рост рынка, %	12	20	2	15	7	5
Относительная доля на рынке	2	0,2	1,8	3,0	2,2	0,7
Объем реализации, тыс. ДЕ	20	8	50	30	45	5
Покрытие затрат, тыс. ДЕ	10	4	20	3	15	1
Прибыль, тыс. ДЕ	5	2	10	2	10	1

Следует

- сопоставить и оценить рассматриваемые СЗХ, используя матрицу БКГ;
- выбрать перспективные СЗХ и дать стратегические рекомендации предприятию.

Задача 7

Проблемная ситуация

В конце 2015 г. компания ЗАО «Оренбургстроймеханизация» столкнулась с необходимостью выбора одного (или нескольких) сегментов рынка жилищного строительства в Петрозаводске (Оренбургия), позиционирования на этом рынке и оптимизации взаимоотношений с основными его участниками.

Каковы особенности позиционирования новых квартир компании в каждом из сегментов? Существуют ли дополнительные возможности для эффективного позиционирования?

Задача 8

Проблемная ситуация

В конце 2015 г. компания ЗАО «Оренбургстроймеханизация» столкнулась с необходимостью выбора одного (или нескольких) сегментов рынка жилищного строительства в Оренбурге, позиционирования на этом рынке и оптимизации взаимоотношений с основными его участниками.

Какие из функций участников рынка жилищного строительства компании наиболее перспективно выполнять?

Задача 9

Проблемная ситуация

В конце 2015 г. компания ЗАО «Оренбургстроймеханизация» столкнулась с необходимостью выбора одного (или нескольких) сегментов рынка жилищного строительства в Петрозаводске (Оренбургия), позиционирования на этом рынке и оптимизации взаимоотношений с основными его участниками.

Какая из пяти стратегий развития наиболее предпочтительна для реализации

компанией на рынке жилищного строительства в Петрозаводске (с точки зрения тенденций развития рынка и имеющихся у компании компетенций)?

Задача 10.

На макроуровне проблема заключается в том, что Администрация области недостаточно полно осознает роль туризма в развитии экономики своего региона. Поступления в бюджет от туризма занимают предпоследнее место. Кроме этого, администрация неэффективно регулирует рынок туристических услуг, допуская существование нелегальных туроператоров и нечестную конкуренцию. В результате малому туристическому бизнесу невыгодно заниматься въездным туризмом по сравнению с выездным туризмом.

На микроуровне проблема заключается в правильном выборе маркетинговой стратегии туристической фирмы в неблагоприятной внешней среде. Оренбургская область обладает достаточным набором достопримечательностей и ресурсов для привлечения внутренних туристов.

Предлагается провести анализ и обоснование выбора одной из четырех стратегий по «сетке развития товара и рынка» И. Ансоффа:

	Существующие услуги	Новые услуги
Существующие рынки	1. Более глубокое внедрение на рынок	2. Разработка новых туров и услуг
Новые рынки	3. Расширение границ рынка	4. Диверсификация

Каким образом можно увеличить объем продаж имеющихся услуг и туров существующим рыночным сегментам компании «Лидия-тур»?

6.3. Комплект билетов

ОГАУ – СМК-Ф-4.1-09

ФГБОУ ВО «ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра Экономики агробизнеса и ВЭС

Специальность 38.05.01 «Экономическая безопасность» профиль – «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности»

Дисциплина – Б1.Б.33 «Стратегические аспекты экономической безопасности»

Билет № 1

1. Стратегическое планирование (10 баллов).
2. Типы организационных структур предприятия и этапы их эволюции (10 баллов).
3. Задача. (5 баллов)

Утверждено на заседании кафедры _____ 20__ г., протокол №__

Зав. кафедрой, к.э.н., доцент

Составил, к.э.н., доцент

Крыгина А.П.

Джораев В.О.

Разработала



В.О.Джораяв