

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Костромской государственный университет»  
(КГУ)

ФОНД  
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ  
**МЕЖДУНАРОДНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ,  
МАРКЕТИНГ И ЛОГИСТИКА**

Направление подготовки 41.03.05 Международные отношения

Направленность: Внешнеэкономическая деятельность и межкультурное  
взаимодействие

Квалификация выпускника: бакалавр

Кострома  
2025

Фонд оценочных средств дисциплины Международный менеджмент, маркетинг и логистика разработан в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 41.03.05 Международные отношения, утвержденным приказом Минобрнауки России от 15.06.2017 № 555.

Разработал: Карасев Михаил Александрович, доцент кафедры менеджмента и цифровых технологий бизнеса, к.э.н., доцент

Рецензент:

Абакумов Д.Г., председатель Костромского отделения общероссийской общественной организации «Деловая Россия»

**ПРОГРАММА УТВЕРЖДЕНА:**

Заведующий кафедрой экономики и экономической безопасности  
Палаш Светлана Витальевна, д.э.н., доцент  
на заседании кафедры экономики и экономической безопасности  
(протокол заседания кафедры № 1 от 08.09.2025 г.)

# **1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

## **1.1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины**

**ПК-5** — способен осуществлять внешнеэкономическую деятельность организации

**Код и содержание индикаторов компетенции:**

**ПК-5.1** Осуществляет подготовку к заключению внешнеторгового контракта;

**ПК-5.2** Осуществляет документарное сопровождение внешнеторгового контракта;

**ПК-5.3** Осуществляет организацию транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта;

**ПК-5.4** Осуществляет контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.

## **1.2. Шкала оценивания сформированности компетенций**

При оценивании сформированности компетенций по дисциплине «Менеджмент» используется:

Шкала «зачтено-незачтено».

Оценка «зачтено» ставится:

если обучающийся демонстрирует полное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям, оперирует приобретенными знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности;

если обучающийся демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

если обучающийся демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателям: в ходе контрольных мероприятий обучающийся показывает владение менее 50% приведенных показателей, допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие знаний, умений, навыков по ряду показателей, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

Оценка «не зачтено» ставится, если обучающийся демонстрирует полное отсутствие или явную недостаточность (менее 25%) знаний, умений, навыков в соответствии с приведенными показателями.

## 2 КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

| Контролируемый раздел дисциплины                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Код контролируемой компетенции | Код индикатора компетенции           | Примерный перечень вопросов/заданий для проверки сформированности индикаторов компетенций                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Оценка уровня сформированности индикаторов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Оценка уровня сформированности Индикаторов для ЦПК*                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 Управленческий труд и его специфика<br>2 Организация как объект управления<br>3 Организационные структуры управления: преимущества и недостатки<br>4 Персонал управления: формальные и неформальные организации<br>5 Основные понятия и концепции маркетинга<br>6 Организация, планирование и контроль маркетинга<br>7 Специфика международного менеджмента и маркетинга<br>8 Концептуальные основы логистики | ПК-5                           | ПК-5.1<br>ПК-5.2<br>ПК-5.3<br>ПК-5.4 | <p style="text-align: center;"><b>Тесты</b></p> <p>1. Самостоятельный вид профессиональной деятельности людей, направленный на достижение организацией, действующей в рыночных условиях, определенных целей управления путем рационального использования экономических ресурсов– это...</p> <p>А. менеджмент<br/>           Б. маркетинг<br/>           В. логистика<br/>           Г. прогресс</p> <p>2. Деятельность, построенная на основе предварительно представленного результата – это..... деятельность:</p> <p>А. физическая<br/>           Б. осознанная<br/>           В. неосознанная<br/>           Г. исполнительская</p> <p>1. Предпринимателя отличает от менеджера:</p> <p>А. наличие прибыли и умение рисковать<br/>           Б. наличие собственного капитала и рискованная деятельность<br/>           В. наличие предпринимательских способностей и собственного предприятия<br/>           Г. наличие специального образования и опыт</p> | <p>Для 4-х бальной системы:</p> <p>«отлично» - демонстрирует полное соответствие знаний методов экономической науки, их классификацию для обоснованного принятия решений в экономической области жизнедеятельности;</p> <p>«хорошо» - при характеристике методов и их классификации допускаются незначительные ошибки, неточности;</p> <p>«удовл.» - обучающийся не знает критерии классификации методов экономической науки, не может</p> | <p>ДА (освоено) – демонстрирует соответствие предъявляемым требованиям знаний методов и их обоснования при принятии решений в экономической жизнедеятельности ;</p> <p><b>НЕТ (не освоено)-</b> обучающийся демонстрирует полное отсутствие или явную недостаточность (менее 25%) знаний методов экономической науки для принятия обоснованных решений.</p> |

|  |  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |
|--|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  |  |  | <p>предпринимательской деятельности</p> <p>4.Какую из перечисленных моделей организации управления не выделяют в теории менеджмента:<br/> А. Регламентное управление<br/> Б. Стратегическое управление<br/> В.Диспетчерское управление<br/> Г. Оперативное управление</p> <p>5.Эта модель организации управления часто встречается на среднем и нижнем уровнях управления:<br/> А. Регламентное управление<br/> Б. Стратегическое управление<br/> В.Диспетчерское управление<br/> Г. Оперативное управление</p> <p>6.Цель в менеджменте – ...<br/> А. это идеальное мысленное предвосхищение результата деятельности<br/> Б. является непосредственным мотивом<br/> В. может быть стратегической и тактической<br/> Г. не зависит от объективных законов действительности</p> <p>7. С точки зрения времени их достижения, различают следующие виды целей...<br/> А. стратегические<br/> Б. органические<br/> В. тактические<br/> Г. технические</p> | <p>обосновать принятие того или иного решения в экономической деятельности;<br/> <b>«Неудовл.»</b> - <b>задание не выполнено</b><br/> обучающийся демонстрирует полное отсутствие или явную недостаточность (менее 25%) знаний методов экономической науки не может обосновать принятое решение в области экономической деятельности.</p> |  |
|--|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |  |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
|  |  | <p>8. Научные модели менеджмента, используемые для построения системы управления организацией, называют ..... управления:</p> <p>А. критерии<br/>Б. принципы<br/>В. концепции<br/>Г. технологии</p> <p>9. К элементам внешней среды организации относятся:</p> <p>А. поставщики<br/>Б. потребители<br/>В. технологии<br/>Г. конкуренты</p> <p>10. Среди элементов внутренней среды организации присутствуют:</p> <p>А. цели<br/>Б. люди<br/>В. ресурсы<br/>Г. прибыль</p> <p style="text-align: center;"><b>Кейсы</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Кейс 1</b></p> <p>Умение самостоятельно принимать решение – одно из важнейших умений, которыми необходимо овладеть человеку. Составьте перечень тех решений, которые касаются непосредственно Вас и которые приняли за последнюю неделю или месяц. Просто запишите содержание решений, например: «Я решила изменить прическу» или «Я решил заниматься изучением испанского</p> |  |  |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |  |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
|  |  | <p>языка». Записав решения, добавьте к ним ответы на вопросы: «Кто помогал Вам принимать эти решения?» и «Принимал ли кто-то решение за Вас?»</p> <p><b>Кейс 2</b></p> <p>Высокий интерес к процессам принятия решений в личной и деловой жизни людей побудил многих исследователей к разработке своих рекомендаций о том, как следует принимать решения и как лучше организовать этот процесс. В результате появились многочисленные методики и правила принятия решений, которые частично основаны на данных научных исследований, но в основном отражают субъективную точку зрения их авторов и носят популистский характер. Известный американский социолог М. Рубинштейн предложил десять правил принятия управленческих решений:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Прежде чем вникать в детали, постарайтесь получить представление о проблеме в целом.</li><li>2. Не принимайте решения, пока не рассмотрите все возможные варианты.</li><li>3. Сомневайтесь – даже самые общепринятые истины должны вызывать недоверие, и не нужно бояться отводить их.</li><li>4. Старайтесь взглянуть на стоящую перед вами проблему с самых разных точек зрения, даже если шансы на успех кажутся минимальными.</li><li>5. Ищите модель или аналогию, которая</li></ol> |  |  |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |  |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
|  |  | <p>поможет вам лучше понять сущность решаемой проблемы. Так, диаграммы и схемы позволят вам охватить сложную и обширную проблему буквально одним взглядом.</p> <p>6. Задавайте как можно больше вопросов. Правильно заданный вопрос порой может радикально изменить содержание ответа.</p> <p>7. Не удовлетворяйтесь первым решением, которое придет вам в голову. Постарайтесь найти его слабые места. Попробуйте найти другие решения данной проблемы и сравните их с первым.</p> <p>8. Перед принятием окончательного решения поговорите с кем-нибудь о своих проблемах.</p> <p>9. Не пренебрегайте своими чувствами. Ведущая роль логического мышления в анализе проблем не подлежит сомнению, но нельзя преуменьшать значение чувств и интуиции.</p> <p>10. Помните, что каждый человек смотрит на жизнь и возникающие повседневно проблемы со своей, особенной точки зрения.</p> <p><i>Задание.</i> Прокомментируйте каждое правило, как вы его понимаете в плане своих действий по разработке и принятию управленческих решений. Оформите таблицу.</p> <p><b>Кейс 3</b></p> <p>В городе Улан-Уде приближается праздник – 350 лет со дня основания.</p> |  |  |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |  |  |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
|  |  | <p>Городская дума приняла решение отметить эту круглую дату, провести праздник, а заодно обеспечить пополнение городского бюджета. На заседании перед депутатами было поставлено несколько вопросов. Необходимо решить, где проводить праздник – на открытом воздухе или в здании концертно-зрелищного центра (КЗЦ) «Миллениум». Финансовые результаты праздника зависят от погоды, которая будет в тот день. При хорошей солнечной погоде весь Улан-Уде выйдет на улицы, праздничные мероприятия соберут большое количество участников, и городской бюджет пополнится солидной суммой. А если дождь? Улан-удэнцы – патриоты своего города, и праздничные эстрады, качели и карусели не будут пустовать, но их посетителей, празднующих под зонтиками, будет, конечно, много меньше, чем в солнечную погоду.</p> <p>Определите, к какому типу относится управленческое решение, которое необходимо принять городской думе Улан-Уде:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– по продолжительности действия;</li><li>– по числу альтернатив;</li><li>– по сфере действия;</li><li>– по степени неопределенности;</li><li>– по степени сложности подготовки управленческого решения;</li><li>– по форме отражения.</li></ul> <p><b>Кейс 4</b><br/>Вы руководитель производственного</p> |  |  |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |  |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
|  |  | <p>предприятия. Одним из возможных стратегических направлений развития предприятия является приобретение нового высокотехнологичного оборудования, которое позволит повысить качество выпускаемой продукции и высвободить часть производственного персонала.</p> <p>Какие факторы следует учитывать, принимая окончательное решение по приобретению нового оборудования?</p> <p><b>Кейс 6</b></p> <p>Какие вы примите решения как менеджер фирмы, если:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>а) наблюдается снижение спроса на продукцию вашей фирмы на обозначенном рынке;</li><li>б) продажная цена на основную продукцию фирмы заметно снизилась;</li><li>в) поставщик основного сырья для вашей продукции отказался от поставок.</li></ul> <p>Какие факторы следует учитывать при принятии управленческих решений в приведенных ситуациях?</p> <p><b>Кейс 6</b></p> <p>Вы руководитель торговой фирмы, занимающейся продажей ювелирных изделий. Вчера вы вернулись с выставки, где провели удачные переговоры с новыми поставщиками основной продукции (изделий из золота). По приезду, маркетолог вашей фирмы представил результаты анализа рынка ювелирных</p> |  |  |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

|  |  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |  |
|--|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  |  |  | <p>изделий,согласно которым перспективным направлением является продажа изделий из серебра, тогда как емкость рынка ювелирных изделий из золота имеет заметную тенденцию к снижению.</p> <p>Какое решение вы примите? Какие факторы следует учитывать?</p> <p style="text-align: center;"><b>Задачи</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Задача 1</b></p> <p>В результате усиления позиций конкурентов у Вашей фирмы возникли сложности со сбытом компьютеров. Имеются следующие варианты решения управленческой проблемы:</p> <p>2. снизить производство компьютеров с 5000 до 4000 штук в месяц. При этом Ваши потери составят 5000000 рублей;</p> <p>3. усовершенствовать модели производимых компьютеров. В этом случае затраты на единицу продукции возрастут на 900 рублей.</p> <p>Ваша задача состоит в следующем:</p> <p>1) определить факторы, влияющие на принятие решения;</p> <p>2) рассчитать доходность</p> <p>3) выбрать окончательное решение;</p> <p>4) сформулировать выводы.</p> <p style="text-align: center;"><b>Задача 2</b></p> <p>Известно, что на рынке компьютеров ежемесячно может быть реализовано до 5 тыс. единиц этой техники. Действующие на рынке фирмы реализуют только 4 тыс. единиц с</p> |  |
|--|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

|  |  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |  |
|--|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
|  |  |  | <p>предполагаемым увеличением объема продаж до 4,2 тыс.ед. в месяц. Прибыль от продажи каждого компьютера составляет 100 у.е. Ваша фирма производит видеомагнитофоны. По данным маркетинговых исследований, можно увеличить их выпуск на 400 единиц. Прибыль от продажи видеомагнитофона составляет 200 у.е. Вы находитесь перед выбором более выгодного решения: перепрофилировать производство на выпуск компьютеров, что обойдется в 30 тыс. у.е. или расширить выпуск магнитофонов, на что понадобится 20 тыс. у.е. Ваша задача состоит в следующем:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) определить факторы, которые Вы будете учитывать при принятии решения;</li> <li>2) определить весь перечень возможных альтернатив решения;</li> <li>3) провести расчеты прибыльности;</li> <li>4) выбрать единственное решение.</li> </ol> |  |  |
|--|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

## **2.2. Тематика и задания для опросов, собеседований и контрольных работ**

Перечень вопросов (проведение опросов, собеседований, контрольных работ) для оценки компетенций:

- ПК-5 — способен осуществлять внешнеэкономическую деятельность организации.

1. Менеджмент и управление
2. Модели организации управления
3. Концепции управления
4. Классификация целей управления
5. Самоменеджмент
6. Современные принципы управления
7. Качества российского работника
8. Власть в менеджменте
9. Стили руководства
10. Персонал в управлении
11. Система управления персоналом
12. Проблемы в работе с персоналом
13. Функции управления
14. Мотивация: понятие, сущность, основные категории
15. Содержательные теории мотивации
16. Процессуальные теории мотивации
17. Конфликты в организации
18. Коммуникации в организации
19. Деловая беседа, как форма общения руководителя
20. Имидж руководителя
21. Принятие управленческих решений
22. Виды организационных структур управления
23. Сущность и классификация методов управления
24. Делегирование полномочий
25. Организация рабочего места
26. Рациональные условия труда
27. Организация рабочего дня
28. Концепции и критерии эффективности управления
29. Зарубежные модели управления
30. Развитие профессионального управления в 21 в.

## **2.3. Тематика рефератов**

для оценки компетенций:

- ПК-5 — способен осуществлять внешнеэкономическую деятельность организации

1. Адаптация персонала в организации.
2. Виды и формы адаптации персонала в организации..
3. Отличительные особенности теорий «Х» и «Y».
4. Сущность теории управленческой решетки.
5. Уровни зрелости подчиненных и соответствующие им стили руководства.
6. Лидерство, влияние и власть.
7. Аттестация персонала.
8. Формирование кадрового резерва

9. Коммуникация как функция менеджмента.
10. Конфликты и стрессы.
11. Сущность, типы, причины и последствия конфликтов в организации.
12. Основные виды конфликтогенов в организации.
13. Способы управления конфликтами в организации.
14. Имидж руководителя.
15. Факторы , влияющие на формирование имиджа руководителя.
16. Материальная ответственность работника и работодателя.
17. Стратегии поведения экономических агентов
18. Классификация стратегий
19. Методы стратегического анализа
20. Оценка эффективности стратегии

## **2.4. Примеры задач и кейсовых заданий**

для оценки компетенций:

- ПК-5 — способен осуществлять внешнеэкономическую деятельность организации

### **Кейс**

Умение самостоятельно принимать решение – одно из важнейших умений, которыми необходимо овладеть человеку. Составьте перечень тех решений, которые касаются непосредственно Вас и которые приняли за последнюю неделю или месяц. Просто запишите содержание решений, например: «Я решила изменить прическу» или «Я решил заниматься изучением испанского языка». Записав решения, добавьте к ним ответы на вопросы: «Кто помогал Вам принимать эти решения?» и «Принимал ли кто-то решение за Вас?»

### **Кейс**

Высокий интерес к процессам принятия решений в личной и деловой жизни людей побудил многих исследователей к разработке своих рекомендаций о том, как следует принимать решения и как лучше организовать этот процесс. В результате появились многочисленные методики и правила принятия решений, которые частично основаны на данных научных исследований, но в основном отражают субъективную точку зрения их авторов и носят популистский характер. Известный американский социолог М. Рубинштейн предложил десять правил принятия управленческих решений:

1. Прежде чем вникать в детали, постарайтесь получить представление о проблеме в целом.
2. Не принимайте решения, пока не рассмотрите все возможные варианты.
3. Сомневайтесь – даже самые общепринятые истины должны вызывать недоверие, и не нужно бояться отводить их.
4. Старайтесь взглянуть на стоящую перед вами проблему с самых разных точек зрения, даже если шансы на успех кажутся минимальными.
5. Ищите модель или аналогию, которая поможет вам лучше понять сущность решаемой проблемы. Так, диаграммы и схемы позволят вам охватить сложную и обширную проблему буквально одним взглядом.
6. Задавайте как можно больше вопросов. Правильно заданный вопрос порой может радикально изменить содержание ответа.
7. Не удовлетворяйтесь первым решением, которое придет вам в голову. Постарайтесь найти его слабые места. Попробуйте найти другие решения данной проблемы и сравните их с первым.

8. Перед принятием окончательного решения поговорите с кем-нибудь о своих проблемах.

9. Не пренебрегайте своими чувствами. Ведущая роль логического мышления в анализе проблем не подлежит сомнению, но нельзя преуменьшать значение чувств и интуиции.

10. Помните, что каждый человек смотрит на жизнь и возникающие повседневно проблемы со своей, особенной точки зрения.

*Задание.* Прокомментируйте каждое правило, как вы его понимаете в плане своих действий по разработке и принятию управленческих решений. Оформите таблицу.

### **Кейс**

В городе Улан-Уде приближается праздник – 350 лет со дня основания. Городская дума приняла решение отметить эту круглую дату, провести праздник, а заодно обеспечить пополнение городского бюджета. На заседании перед депутатами было поставлено несколько вопросов. Необходимо решить, где проводить праздник – на открытом воздухе или в здании концертно-зрелищного центра (КЗЦ) «Миллениум». Финансовые результаты праздника зависят от погоды, которая будет в тот день. При хорошей солнечной погоде весь Улан-Уде выйдет на улицы, праздничные мероприятия соберут большое количество участников, и городской бюджет пополнится солидной суммой. А если дождь? Улан-удэнцы – патриоты своего города, и праздничные эстрады, качели и карусели не будут пустовать, но их посетителей, празднующих под зонтиками, будет, конечно, много меньше, чем в солнечную погоду.

Определите, к какому типу относится управленческое решение, которое необходимо принять городской думе Улан-Уде:

- по продолжительности действия;
- по числу альтернатив;
- по сфере действия;
- по степени неопределенности;
- по степени сложности подготовки управленческого решения;
- по форме отражения.

### **Кейс**

Вы руководитель производственного предприятия. Одним из возможных стратегических направлений развития предприятия является приобретение нового высокотехнологичного оборудования, которое позволит повысить качество выпускаемой продукции и высвободить часть производственного персонала.

Какие факторы следует учитывать, принимая окончательное решение по приобретению нового оборудования?

### **Кейс**

Какие вы примите решения как менеджер фирмы, если:

а) наблюдается снижение спроса на продукцию вашей фирмы на обозначенном рынке;

б) продажная цена на основную продукцию фирмы заметно снизилась;

в) поставщик основного сырья для вашей продукции отказался от поставок.

Какие факторы следует учитывать при принятии управленческих решений в приведенных ситуациях?

### **Кейс**

Вы руководитель торговой фирмы, занимающейся продажей ювелирных изделий. Вчера вы вернулись с выставки, где провели удачные переговоры с новыми поставщиками

основной продукции (изделий из золота). По приезду, маркетолог вашей фирмы представил результаты анализа рынка ювелирных изделий, согласно которым перспективным направлением является продажа изделий из серебра, тогда как емкость рынка ювелирных изделий из золота имеет заметную тенденцию к снижению.

Какое решение вы примите? Какие факторы следует учитывать?

#### **Задача**

В результате усиления позиций конкурентов у Вашей фирмы возникли сложности со сбытом компьютеров. Имеются следующие варианты решения управленческой проблемы:

4. снизить производство компьютеров с 5000 до 4000 штук в месяц. При этом Ваши потери составят 5000000 рублей;

5. усовершенствовать модели производимых компьютеров. В этом случае затраты на единицу продукции возрастут на 900 рублей.

Ваша задача состоит в следующем:

- 1) определить факторы, влияющие на принятие решения;
- 2) рассчитать доходность
- 3) выбрать окончательное решение;
- 4) сформулировать выводы.

#### **Задача**

Известно, что на рынке компьютеров ежемесячно может быть реализовано до 5 тыс. единиц этой техники. Действующие на рынке фирмы реализуют только 4 тыс. единиц с предполагаемым увеличением объема продаж до 4,2 тыс.ед. в месяц. Прибыль от продажи каждого компьютера составляет 100 у.е. Ваша фирма производит видеомagniтофоны. По данным маркетинговых исследований, можно увеличить их выпуск на 400 единиц. Прибыль от продажи видеомagniтофона составляет 200 у.е. Вы находитесь перед выбором более выгодного решения: перепрофилировать производство на выпуск компьютеров, что обойдется в 30 тыс. у.е. или расширить выпуск магнитофонов, на что понадобится 20 тыс. у.е. Ваша задача состоит в следующем:

- 1) определить факторы, которые Вы будете учитывать при принятии решения;
- 2) определить весь перечень возможных альтернатив решения;
- 3) провести расчеты прибыльности;
- 4) выбрать единственное решение.

### **2.5. Примеры тестовых заданий**

для оценки компетенций:

ПК-5 — способен осуществлять внешнеэкономическую деятельность организации

2. Самостоятельный вид профессиональной деятельности людей, направленный на достижение организацией, действующей в рыночных условиях, определенных целей управления путем рационального использования экономических ресурсов— это...

- А. менеджмент
- Б. маркетинг
- В. логистика
- Г. прогресс

2. Деятельность, построенная на основе предварительно представленного результата — это..... деятельность:

- А. физическая
- Б. осознанная
- В. неосознанная
- Г. исполнительская

6. Предпринимателя отличает от менеджера:

- А. наличие прибыли и умение рисковать
- Б. наличие собственного капитала и рискованная деятельность
- В. наличие предпринимательских способностей и собственного предприятия
- Г. наличие специального образования и опыт предпринимательской деятельности

4. Какую из перечисленных моделей организации управления не выделяют в теории менеджмента:

- А. Регламентное управление
- Б. Стратегическое управление
- В. Диспетчерское управление
- Г. Оперативное управление

5. Эта модель организации управления часто встречается на среднем и нижнем уровнях управления:

- А. Регламентное управление
- Б. Стратегическое управление
- В. Диспетчерское управление
- Г. Оперативное управление

6. Цель в менеджменте – ...

- А. это идеальное мысленное предвосхищение результата деятельности
- Б. является непосредственным мотивом
- В. может быть стратегической и тактической
- Г. не зависит от объективных законов действительности

7. С точки зрения времени их достижения, различают следующие виды целей...

- А. стратегические
- Б. органические
- В. тактические
- Г. технические

8. Научные модели менеджмента, используемые для построения системы управления организацией, называют ..... управления:

- А. критерии
- Б. принципы
- В. концепции
- Г. технологии

9. К элементам внешней среды организации относятся:

- А. поставщики
- Б. потребители
- В. технологии
- Г. конкуренты

10. Среди элементов внутренней среды организации присутствуют:

- А. цели
- Б. люди
- В. ресурсы
- Г. прибыль

11. Распадающаяся организация, подвергающаяся полной деструктуризации:

- А. эксплерент
- Б. виолент
- В. коммутант
- Г. леталент

12. Среди существующих стилей руководства выделяют:

- А. Авторитарный
- Б. Демократический
- В. Либеральный
- Г. Авторитарный

13. Управленческий персонал организации подразделяется на:

- А. основной и вспомогательный
- Б. рабочих и служащих
- В. руководителей и заместителей
- Г. руководителей и специалистов

14. В начале 20 в. этот учёный и его сторонники осознали неэффективность заработков на грани голода и предложили оплачивать выше труд тех, кто производит больше.

- А. З. Фрейд
- Б. Э. Мэйо
- В. Ф. Тейлор
- Г. А. Маслоу

15. Двухфакторную теорию мотивации предложил во 2й половине 50х гг. 20 в. этот ученый.

- А. А. Маслоу
- Б. Ф. Тейлор
- В. Ф. Герцберг
- Г. Д. Мак-Клелланд

16. Среди существующих форм сравнения выделяют:

- А. с планом
- Б. с фактом
- В. с лучшим
- Г. с прошлым периодом
- Д. со средними данными

17... – помещение, оснащенное мощной и современной презентационной техникой, где наблюдается текущая или анализируется возможная ситуация.

- А. мозговой центр
- Б. аналитический центр
- В. ситуационный центр
- Г. наблюдательный центр

18. Состояние объекта управления относительно выбранной цели – это:

- а) проблема;
- б) ситуация;
- в) информация;
- г) задача.

19. Лица, инициирующие решения – это:

- А. объекты решения
- Б. субъекты решения

- Б. эксперты
- В. исполнители

20. В какой системе решение имеет наиболее предсказуемые последствия?

- А. Социальной
- Б. Биологической
- В. Технологической
- Г. Технической

## **2.6. Тематика учебных проектов**

(нет)

## **2.7. Тематика эссе**

(нет)

## **2.8. Тематика деловых, ролевых игр**

(нет)

## **2.9. Описание ситуаций для сюжетно-ролевого взаимодействия**

(нет)

## **2.10. Иные формы контрольно-оценочных средств**

Перечень видеокейсов:

1. Видеокейс «Управленческие решения: типы» (Решение – учебное видео)
2. Видеокейс «Управленческие решения: этапы» (Решение – учебное видео)
3. Видеокейс «Управленческие решения: факторы» (Решение – учебное видео)
4. Видеокейс «Управленческие решения: методы» (Решение – учебное видео)
5. Видеокейс «Планов - громадье» (Решение – учебное видео)
6. Видеокейс «Гладко было на бумаге» (Решение – учебное видео)

## **2.11. Вопросы и задания к зачету**

1. Сущность управления, его функции и специфика.
2. Управление совместной деятельностью.
3. Усложнение управления, человеческий фактор в управлении.
4. Ключевые категории концепции управления, потребность в управлении.
5. Сущность и классификация управленческих функций.
6. Матричное распределение функций управления организацией.
7. Сущность и классификация методов управления.
8. Характеристика методов управления.
9. Недостатки в использовании методов управления.
10. Оптимальное сочетание методов управления.
11. Сущность и классификация организационных структур управления.
12. Составные элементы организационной структуры: звенья, уровни и связи.
13. Управленческие связи и их классификация.
14. Формальные и неформальные связи.
15. Организационная структура управления.
16. Формализованные и неформальные структуры управления.
17. Факторы, оказывающие влияние на выбор типа организационной структуры.
18. Понятие и сущность коллектива.
19. Групповая динамика.
20. Понятие и характеристика формальной организации.
21. Понятие и характеристика неформальной организации.

- 22 Стили руководства.
- 23 Понятие и сущность «управленческой решетки».
- 24 Ресурсы менеджмента.
- 25 Власть в управлении.
- 26 Потенциал организации.
- 27 Персонал в управлении.
- 28 Рынок труда.
- 29 Информация в управлении.
- 30 Перспективы информационного развития.
- 31 Техника управления.
- 32 Недостатки использования техники в организации.
- 33 Финансы в управлении.
- 34 Понятие и сущность коммуникаций в управлении.
- 35 Этапы коммуникаций в управлении.
- 36 Типы коммуникаций в управлении.
- 37 Причины плохой коммуникации.
- 38 Основные виды коммуникационных барьеров.
- 39 Основные формы деловых коммуникаций.
- 40 Классификация решений и методы моделирования.
- 41 Качество административно-управленческих решений.
- 42 Принципы принятия решений.
- 43 Этапы принятия рациональных решений.
- 44 Факторы принятия административно-управленческих решений.
- 45 Разработка сложного решения.
- 46 Реализация и контроль выполнения решений.
- 47 Понятие и сущность конфликтов в управлении.
- 48 Типология конфликтов.
- 49 Причины и последствия конфликтных ситуаций.
- 50 Управление конфликтом.
- 51 Причины возникновения стресса.
- 52 Формы проявления.
- 53 Реакция на стрессовую ситуацию.
- 54 Внутренние и внешние факторы риска возникновения стресса.
- 55 Факторы устойчивости к стрессу.
- 56 Диагностика стрессоустойчивости.
- 57 Подходы и методы «управления стрессом».
- 58 Методы управления стрессом и повышение стрессоустойчивости.
- 59 Зарубежные модели управления
- 60 Развитие управления в 21 в.