



Федеральное агентство морского и речного транспорта
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«Государственный университет морского и речного флота
имени адмирала С. О. Макарова»**
Воронежский филиал ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О.Макарова»

Кафедра экономики и менеджмента

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине

«Методы и модели стратегического анализа транспортной отрасли»

(Приложение к рабочей программе дисциплины)

Направление подготовки: 38.03.02 «Менеджмент»

Направленность (профиль): Экономика и менеджмент на транспорте

Уровень высшего образования: бакалавриат

Форма обучения: очно-заочная

Воронеж

2023

1. Перечень компетенций и этапы их формирования в процессе освоения дисциплины

Рабочей программой дисциплины предусмотрено формирование следующих компетенций:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты освоения дисциплины
<p>УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.</p>	<p>УК-2.1. Идентифицирует проблемы, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта, определяет круг задач в рамках поставленной цели.</p>	<p>Знать: источники и способы обработки информации, необходимой для идентификации проблемы, связанной с достижением цели проекта.</p>
		<p>Уметь: разрабатывать комплекс задач, направленных на достижение цели инвестиционного проекта.</p>
		<p>Владеть: методами разработки и выбора оптимальных решений по выполнению поставленных в рамках инвестиционного проекта задач.</p>
<p>ПК-1. Способность самостоятельно или в команде организовать логистическую деятельность и процессы по перевозке пассажиров и грузов цепи поставок.</p>	<p>ПК-1.2 Реализация проектов и отдельных типовых задач коммерческого и технического менеджмента транспортных и производственных компаний, связанных с перевозкой груза и его обработкой, включая процессы выбора оптимальных транспортных средств и способов доставки грузов и пассажиров, подготовки технико-экономических обоснований для закупки новых транспортных средств, ремонта и технического обслуживания действующих, внедрения новых технологических процессов и совершенствования существующих.</p>	<p>Знать: методики, принципы, концепции, современные практики реализации проектов и отдельных типовых задач коммерческого и технического менеджмента транспортных и производственных компаний.</p>
		<p>Уметь: выбрать и применить методики, принципы, концепции, современные практики реализации проектов и отдельных типовых задач коммерческого и технического менеджмента транспортных и производственных компаний.</p>
		<p>Владеть: знаниями и навыками применяемых методик, принципов, концепций, современных практик реализации проектов и отдельных типовых задач коммерческого и технического менеджмента транспортных и производственных компаний.</p>

	<p>ПК-1.3 Анализ данных, связанных с выполнением показателей транспортной и производственно-хозяйственной деятельностью, в т.ч. с использованием информационно-аналитических автоматизированных систем управления, включая применение законов и методов экономики, организации труда и управления на производстве, правил оказания услуг по перевозкам пассажиров, грузов, инструкций по оформлению проездных и перевозочных документов, технических и распорядительных актов и иной технической документации.</p>	<p>Знать: методы сбора, анализа, систематизации данных, связанных с выполнением показателей транспортной и производственно-хозяйственной деятельностью, информационно-аналитическое обеспечение, законы и методы экономики.</p>
		<p>Уметь: формировать и обрабатывать релевантную информацию, связанную с выполнением показателей транспортной и производственно-хозяйственной деятельности.</p>
		<p>Владеть: навыками сбора, проверки полноты и качества исходной информации для анализа данных, связанных с выполнением показателей транспортной и производственно-хозяйственной деятельностью.</p>
<p>ПК-2. Способность организовать, контролировать и улучшать процессы качества оказания логистических услуг по перевозке пассажиров и грузов в цепи поставок</p>	<p>ПК-2.3. Умение организовать работы по проектированию производственных и управленческих процессов, и их улучшению, составлению документации о структурных подразделениях и работниках, обеспечение внесения в них необходимых изменений и дополнений, взаимодействие с клиентами по качеству продукции и услуг, работа с рекламациями</p>	<p>Знать: современные методы и способы выполнения профессиональных задач в области организации работ по проектированию производственных и управленческих процессов, и их улучшению, составлению документации о структурных подразделениях и работниках.</p>
		<p>Уметь: выбирать способы выполнения профессиональных задач в области организации работ по проектированию производственных и управленческих процессов, и их улучшению, составлению документации о структурных подразделениях и работниках.</p>
		<p>Владеть: навыками по проектированию производственных и управленческих процессов, и их улучшению, составлению документации о структурных подразделениях и работниках.</p>

2. Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Стратегический анализ и его роль в информационной системе организации.	УК-2.1	тестирование, зачет
2	Этапы стратегического анализа	УК-2.1 ПК-1.2 ПК-2.3	тестирование, зачет
3	Направления и объекты стратегического анализа	УК-2.1	тестирование, зачет
4	Методы маркетинговых исследований	УК-2.1 ПК-1.3	тестирование, зачет
5	Стратегический анализ внешней среды	УК-2.1 ПК-1.3	тестирование, зачет КПЗ-1,2,3,4, доклад
6	Стратегический анализ конкуренции	УК-2.1 ПК-1.3	тестирование, зачет
7	Стратегический анализ внутренней среды компании	УК-2.1 ПК-1.3	тестирование, зачет КПЗ-1,2,3,4, доклад
8	Стратегический анализ конкурентоспособности компании	УК-2.1 ПК-1.3	тестирование, зачет КПЗ-1,2,3,4, доклад
9	Стратегический анализ жизненного цикла	УК-2.1 ПК-1.3	тестирование, зачет
10	Стратегический анализ привлекательности отрасли	УК-2.1 ПК-1.3	тестирование, зачет
11	Ключевые факторы успеха	ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-2.3	тестирование, зачет
12	Применение методов стратегического анализа при формировании в компании системы сбалансированных показателей (BSC)	УК-2.1 ПК-1.3 ПК-2.3	тестирование, зачет

3. Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания

Результат обучения по дисциплине	Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания по дисциплине				Процедура оценивания
	2	3	4	5	
	не зачтено	зачтено			
Знать УК-2.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-2.3 Знать: источники и способы	Отсутствие знаний или фрагментарные представления об основах методов	Неполные представления об основах методов планирования выполнения	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления об основах методов	Сформированные систематические представления об основах методов	тестирование, зачет

<p>обработки информации, необходимой для идентификации проблемы, связанной с достижением цели проекта. методики, принципы, концепции, современные практики реализации проектов и отдельных типовых задач коммерческого и технического менеджмента транспортных и производственных компаний. Знать: методы сбора, анализа, систематизации данных, связанных с выполнением показателей транспортной и производственной-хозяйственной деятельностью, информационно-аналитическое обеспечение, законы и методы экономики. Знать: современные методы и способы выполнения профессиональных задач в области организации работ по проектированию производственных и управленческих</p>	<p>планирования выполнения транспортных услуг; законы и методы управления на предприятии ; методы анализа данных, связанных с выполнением показателей производственной-хозяйственной деятельности предприятия методы и модели анализа рынка транспортных услуг основные методы ранжирования требований клиентов к результату</p>	<p>транспортных услуг; законы и методы управления на предприятии ; методы анализа данных, связанных с выполнением показателей производственной-хозяйственной деятельностью предприятия методы и модели анализа рынка транспортных услуг основные методы ранжирования требований клиентов к результату</p>	<p>планирования выполнения транспортных услуг; законы и методы управления на предприятии; методы анализа данных, связанных с выполнением показателей производственной-хозяйственной деятельностью предприятия методы и модели анализа рынка транспортных услуг основные методы ранжирования требований клиентов к результату;</p>	<p>планирования выполнения транспортных услуг; законы и методы управления на предприятии; методы анализа данных, связанных с выполнением показателей производственной-хозяйственной деятельностью предприятия методы и модели анализа рынка транспортных услуг основные методы ранжирования требований клиентов к результату</p>	
---	--	---	---	--	--

<p>процессов, и их улучшению, составлению документации о структурных подразделениях и работниках.</p>					
<p>УК-2.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-2.3 Уметь: разрабатывать комплекс задач, направленных на достижение цели инвестиционног о проекта. Уметь: выбрать и применить методики, принципы, концепции, современные практики реализации проектов и отдельных типовых задач коммерческого и технического менеджмента транспортных и производственн ых компаний. Уметь: формировать и обрабатывать релевантную информацию, связанную с выполнением показателей транспортной и производственн о-хозяйственной деятельности. Уметь: выбирать способы выполнения профессиональн ых задач в</p>	<p>Отсутствие умений или фрагментарн ые умения выбирать оптимальны й способ доставки груза применять методы организации труда и управления на предприятиях водного транспорта; выбирать данные для дальнейшего использован ия в информацио нно-аналитическ их автоматизир ованных системах; проводить анализ потребителе й в условиях недостаточн ости информации ; установить приоритетно сть требований клиентов к результату перевозки</p>	<p>В целом удовлетвори тельные, но не систематизи рованные использовать выбирать оптимальны й способ доставки груза применять методы организации труда и управления на предприятия х водного транспорта; выбирать данные для дальнейшего использован ия в информацио нно-аналитическ их автоматизир ованных системах; проводить анализ потребителе й в условиях недостаточн ости информации ; установить приоритетно сть требований клиентов к результату</p>	<p>В целом удовлетвори тельные, но содержащие отдельные пробелы умения выбирать оптимальный способ доставки груза применять методы организации труда и управления на предприятиях водного транспорта; выбирать данные для дальнейшего использования в информационн о-аналитических автоматизиров анных системах; проводить анализ потребителей в условиях недостаточнос ти информации; установить приоритетност ь требований клиентов к результату перевозки</p>	<p>Сформиров анные умения использова ть выбирать оптимальн ый способ доставки груза применять методы организаци и труда и управления на предпряти ях водного транспорта ; выбирать данные для дальнейше го использован ия в информаци онно-аналитичес ких автоматизи рованных системах; проводить анализ потребител ей в условиях недостаточ ности информаци и; установить приоритетн ость требований клиентов к</p>	<p>КПЗ-1,2, доклад</p>

<p>области организации работ по проектированию производственных и управленческих процессов, и их улучшению, составлению документации о структурных подразделениях и работниках.</p>		<p>перевозки</p>		<p>результату перевозки;</p>	
<p>УК-2.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-2.3 Владеть: методами разработки и выбора оптимальных решений по выполнению поставленных в рамках инвестиционного проекта задач. Владеть: знаниями и навыками применяемых методик, принципов, концепций, современных практик реализации проектов и отдельных типовых задач коммерческого и технического менеджмента транспортных и производственных компаний. Владеть: навыками сбора, проверки полноты и качества исходной</p>	<p>Отсутствие владения или фрагментарные владения основами выбора и планирования оптимального способа доставки груза и пассажиров; методами организации производства, труда и управления на предприятии по перевозкам пассажиров и груза; методами анализа данных для, связанных с выполнением показателей производственной хозяйственной деятельности предприятия ; методы</p>	<p>В целом удовлетворительные, но не систематизированные способности основами выбора и планирования оптимального способа доставки груза и пассажиров; методами организации производства, труда и управления на предприятии по перевозкам пассажиров и груза; методами анализа данных для, связанных с выполнением показателей производственной хозяйственной деятельностью</p>	<p>В целом удовлетворительные, но содержащие отдельные пробелы владения способностью основами выбора и планирования оптимального способа доставки груза и пассажиров; методами организации производства, труда и управления на предприятии по перевозкам пассажиров и груза; методами анализа данных для, связанных с выполнением показателей производственной хозяйственной деятельностью предприятия; методы анализа рынка для принятия управленческих решений;</p>	<p>Сформированное владение способностью основами выбора и планирования оптимального способа доставки груза и пассажиров; методами организации производства, труда и управления на предприятии и по перевозкам пассажиров и груза; методами анализа данных для, связанных с выполнением показателей производственно-</p>	<p>КПЗ-1,2,3,4</p>

информации для анализа данных, связанных с выполнением показателей транспортной и производственной хозяйственной деятельностью. Владеть: навыками по проектированию производственных и управленческих процессов, и их улучшению, составлению документации о структурных подразделениях и работниках.	анализа рынка для принятия управленческих решений; навыками осуществление анализа и оценки требований клиентов к результату перевозки.;	предприятия; методы анализа рынка для принятия управленческих решений; навыками осуществление анализа и оценки требований клиентов к результату перевозки.;	навыками осуществление анализа и оценки требований клиентов к результату перевозки.;	хозяйственной деятельностью предприятия; методы анализа рынка для принятия управленческих решений; навыками осуществление анализа и оценки требований клиентов к результату перевозки.;
--	---	---	--	---

4. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля

4.1. Вид текущего контроля – тестирование

Тест состоит из 20 вопросов. Время на выполнение задания составляет 45 минут.

Тема №1 «Стратегический анализ и его роль в информационной системе организации»;

Тема №2 «Этапы стратегического анализа»;

Тема №3 «Направления и объекты стратегического анализа»;

Тема №4 «Методы маркетинговых исследований»;

Тема №5 «Анализ внутренней среды»;

Тема №6 «Стратегический анализ конкуренции»;

Тема №7 «Стратегический анализ внутренней среды компании»;

Тема №8 «Стратегический анализ конкурентоспособности компании»;

Тема №9 «Стратегический анализ жизненного цикла»;

Тема №10 «Стратегический анализ привлекательности отрасли»;

Тема №11 «Ключевые факторы успеха»;

Тема №12 «Применение методов стратегического анализа при формировании в компании системы сбалансированных показателей (BSC)»

Перечень тестовых заданий по теме №1, №2, №3, №4

1. Задание {{ 13 }} ТЗ-124 Тема 0-0-01

Средства, с помощью которых предприятие побеждает в конкуренции это ...

1 ключевые факторы успеха

2 стратегический потенциал

3 товары звезды

4 товары -заменители

2. Задание {{ 14 }} ТЗ-128 Тема 0-0-0

В стратегическом анализе ... подход обеспечивает оценку тенденций в сферах: политики, демографии, природопользования, технического прогресса, а также в бизнесе, основанном на крупных международных поставках.

- 1 интровертный
- 2 экстравертный
- 3 латентный
- 4 индифферентный

3. Задание {{ 15 }} ТЗ-129 Тема 0-0-0

В стратегическом анализе ... подход включает рассмотрение стратегического потенциала, стратегий, факторов стратегического успеха, анализ системы стратегического управления предприятием, которые охватывают широкий круг стратегических управленческих решений.

- 1 интровертный
- 2 экстравертный
- 3 латентный
- 4 индифферентный

4. Задание {{ 82 }} ТЗ -114 Тема 0-0-0

Соответствие элементов SWOT-анализа

возможность	рост производства продукции
угроза	усиление рекламной активности конкурентов
сильная сторона компании	доступ к передовым технологиям производства
слабая сторона компании	марочное название продукта малоизвестно
	раскрытие состава товара

5. Задание {{ 84 }} ТЗ -119 Тема 0-0-0

Последовательность этапов стратегического анализа.

- 1 выявление миссии и целей
- 2 анализ внутренней среды (микроокружение)
- 3 анализ внешней среды (макроокружение)
- 4 анализ среды в целом

6. Задание {{ 85 }} ТЗ 162 Тема 0-0-0

Анализ ... представляет собой процесс, посредством которого разработчики стратегического плана контролируют внешние по отношению к фирме факторы, чтобы определить возможности и угрозы.

- 1 внешней среды
- 2 внутренней среды
- 3 анализ миссии и целей

7. Задание {{ 86 }} ТЗ-100 Тема 0-0-0

Соотнесите факторы обуславливающие угрозы и возможности фирмы и их содержание

экономические	темпы инфляции, международный платежный баланс, уровень занятости населения
политические	влияние нормативных документов, региональных органов и федерального правительства на развитие рынка
технологические	влияние изменения технологии производства на появление новых товаров
конкурентные	действие конкурентов, анализ их сильных и слабых сторон

социальные	изменение социальных отношений; состояние и перспективы трудовых ресурсов
международные	влияние транснациональных компаний на рынки сбыта
рыночные	

8. Задание {{ 87 }} ТЗ -101 Тема 0-0-0

Соотнесите название и содержание показателя выбора стратегии

денежный поток	сумма прибыли и амортизационных отчислений
приведенный доход	сумма дисконтированных денежных потоков
чистый приведенный доход	разница между приведенным доходом и суммой дисконтированных инвестиций
индекс доходности (прибыльности)	отношение приведенного дохода к сумме дисконтированных инвестиций
рентабельность инвестиций	отношение чистого приведенного дохода к дисконтированным инвестициям
	отношение прибыли к дисконтированным инвестициям

9. Задание {{ 88 }} ТЗ-130 Тема 0-0-0

Укажите подход стратегического анализа 2:

- 1 стоимостной
- 2 экстравертный
- 3 ситуационный
- 4 интровертный

10. Задание {{ 89 }} ТЗ-131 Тема 0-0-0

Ключевой фактор оценки внешней среды при стратегическом анализе деятельности компании:

- 1 возможности компании
- 2 общая привлекательность отрасли и перспективы прибыльности
- 3 производственный ресурс
- 4 стратегии
- 5 организационная структура

11. Задание {{ 90 }} ТЗ-150 Тема 0-0-0

Ключевой фактор оценки внешней среды при стратегическом анализе деятельности компании

- 1 основные экономические характеристики отрасли
- 2 сложность деятельности
- 3 формы и интенсивность конкуренции
- 4 причины изменений в структуре конкуренции и внешней среде

12. Задание {{ 91 }} ТЗ -132 Тема 0-0-0

Ключевые факторы оценки внешней среды при стратегическом анализе деятельности компании

- 1 стратегический потенциал
- 2 сильные и слабые конкуренты
- 3 возможные действия конкурентов
- 4 стратегический успех
- 5 ключевые факторы успеха в конкурентной борьбе

13. Задание {{ 92 }} ТЗ -133 Тема 0-0-0

Базовые ключевые факторы успеха

- 1 себестоимость
- 2 основанные на научно-техническом превосходстве
- 3 прибыль
- 4 связанные с организацией производства
- 5 основанные на маркетинге

14. Задание {{ 93 }} ТЗ -134 Тема 0-0-0

Базовые ключевые факторы успеха

- 1 хорошее бизнес- планирование
- 2 связанные с организацией и управлением
- 3 информационные технологии
- 4 стратегическое планирование
- 5 основанные на обладании знанием и опытом

15. Задание {{ 94 }} ТЗ -138 Тема 0-0-0

В результате анализа внутренней среды выводится оценка ..., т.е. насколько по количеству и качеству ресурсов, состоянию функций и бизнесов фирма отвечает целевым требованиям.

- 1 стратегического потенциала
- 2 стратегической позиции
- 3 стратегической коллизии
- 4 стратегического климата
- 5 средней температуры

16. Задание {{ 95 }} ТЗ -139 Тема 0-0-0

В результате анализа внешней среды, выполненного относительно цели и совокупности продуктовых бизнес-процессов, выводится оценка ..., которая позволяет понять условия, создаваемые внешней средой и оценить возможности и угрозы.

- 1 стратегического потенциала
- 2 стратегической позиции
- 3 стратегической коллизии
- 4 стратегического климата
- 5 средней температуры

17. Задание {{ 96 }} ТЗ-140 Тема 0-0-0

В результате анализа среды в целом, когда исследуется стратегический потенциал фирмы и стратегический климат внешней среды, выводится оценка

- 1 стратегического потенциала
- 2 стратегической позиции
- 3 стратегической коллизии
- 4 стратегического климата
- 5 средней температуры

18. Задание {{ 97 }} ТЗ -172 Тема 0-0-0

Выделите основные цели стратегического планирования:

- 1 совершенствование процессов планирования
- 2 создание подразделений фирмы
- 3 оперативное управление фирмой
- 4 установление уровня цен с учетом конкуренции
- 5 повышение контролирования доли рынка

19. Задание {{ 98 }} ТЗ-173 Тема 0-0-0

Выделите основные цели стратегического планирования:

- 1 выпуск продукции более высокого качества
- 2 предвидение требований потребителей
- 3 оперативное управление фирмой
- 4 совершенствование процесса планирования
- 5 создание подразделений фирмы

20. Задание {{ 99 }} ТЗ-174 Тема 0-0-0

Как соотносятся понятия стратегический план и долгосрочный план:

- 1 эти понятия никак не взаимосвязаны
- 2 эти понятия суть одно и то же
- 3 долгосрочный план - это разновидность стратегического плана
- 4 это очень близкие, почти тождественные понятия
- 5 эти понятия опираются на различные методы определения

21. Задание {{ 100 }} ТЗ-175 Тема 0-0-0

Какое из приведенных ниже утверждений верно:

- 1 составление стратегического плана - функция линейного руководителя
- 2 стратегическое планирование - главная задача руководства фирмы
- 3 стратегическое планирование - элемент деятельности собственника фирмы
- 4 составление стратегического плана - функция отдела финансового анализа и контроля
- 5 стратегическое планирование - результат работы консалтинговой организации

22. Задание {{ 101 }} ТЗ-193 Тема 0-0-0

Основные группы стратегий управления это:

- 1 корпоративная
- 2 маркетинговые
- 3 бизнес-стратегии
- 4 ценовая
- 5 функциональные

23. Задание {{ 102 }} ТЗ -259 Тема 0-0-0

Совокупность ресурсов и возможностей фирмы, которые определяют ожидаемые показатели ее развития при различных сценариях изменения внешней среды - это

- 1 стратегический потенциал
- 2 стратегический успех
- 3 стратегическая цель
- 4 тактическая цель
- 5 зоной хозяйствования
- 6 миссия

24. Задание {{ 103 }} ТЗ-240 Тема 0-0-0

Результаты работы фирмы, которые в течение длительного времени превосходят средние показатели конкурента это

- 1 стратегический потенциал
- 2 стратегический успех
- 3 стратегическая цель
- 4 тактическая цель

- 5 зоной хозяйствования
- 6 миссия

25. Задание {{ 104 }} ТЗ-260 Тема 0-0-0

Главная цель, ради достижения которой фирма (организация) создается и функционирует, рассматривается как предназначение фирмы это

- 1 стратегический потенциал
- 2 стратегический успех
- 3 стратегическая цель
- 4 тактическая цель
- 5 зоной хозяйствования
- 6 миссия

26. Задание {{ 105 }} ТЗ-261 Тема 0-0-0

Детальный проект будущего, т.е. будущего предприятия, продукции и бизнеса это

- 1 стратегический потенциал
- 2 стратегический успех
- 3 стратегическая цель
- 4 тактическая цель
- 5 зоной хозяйствования
- 6 миссия

27. Задание {{ 106 }} ТЗ-241Тема 0-0-0

Конечный результат на достижение которого направлена производственно-хозяйственная деятельность предприятия в данный период времени это-

- 1 стратегический потенциал
- 2 стратегический успех
- 3 стратегическая цель
- 4 тактическая цель
- 5 зоной хозяйствования
- 6 миссия

28. Задание {{ 107 }} ТЗ-262 Тема 0-0-0

Вид бизнеса, который определяется сферой рождения новых потребностей называется стратегической

- 1 стратегический потенциал
- 2 стратегический успех
- 3 стратегическая цель
- 4 тактическая цель
- 5 зоной хозяйствования
- 6 миссия

29. Задание {{ 108 }} ТЗ-183 Тема 0-0-0

Соответствие этапов стратегического планирования и аспектов

определение бизнеса и миссии	составление бизнес-портфеля
анализ внешней и внутренней среды	SWOT и PEST анализы
формулирование целей	определение стратегических разрывов по прибыли
формулирование стратегий	составление перечня корпоративных , бизнес-стратегий и функциональных стратегий
оценка	экономическая эффективность стратегий
	рыночное позиционирование бизнеса

30. Задание {{ 109 }} ТЗ- 46 Тема 0-0-0

Соотнесите конкурентные стратегии и их содержание

стратегия лидерства по издержкам	Обеспечивает привлечение покупателей за счет снижения издержек производства товара по сравнению с конкурентами
стратегия широкой дифференциации	Обеспечивает привлечение покупателей за счет максимального отличия товара фирмы от аналогичных товаров конкурента
стратегия оптимальных издержек	Обеспечивает повышение потребительской ценности товара за счет более высокого качества при ценах на уровне конкурентов или ниже
стратегия сфокусированной дифференциации	Обеспечивает дифференциацию товара ориентированного на узкий сегмент и вытеснение конкурентов за счет предложения товаров, лучше удовлетворяющих потребности покупателей
стратегия сфокусированных низких издержек	Обеспечивает ориентацию фирмы на узкий сегмент рынка и вытеснение конкурентов за счет более низких издержек производства товаров
стратегия высокого качества товара	

31. Задание {{ 110 }} ТЗ-191 Тема 0-0-0

Этапы процесса стратегического планирования:

- 1 определение миссии
- 2 постановка стратегических целей
- 3 проведение стратегического анализа
- 4 составление бизнес-портфеля
- 5 разработка стратегий
- 6 реализация стратегий

32. Задание {{ 111 }} ТЗ-235 Тема 0-0-0

Социально-экономическое управление, обеспечивающее создание и поддержание соответствия между стратегиями фирмы и ее стратегическим потенциалом с учетом изменения факторов внешней среды это

- 1 кибернетика
- 2 стратегический менеджмент
- 3 распорядительство

Перечень тестовых заданий по теме №5, №6, №7, №8, №9, №10.

1. Задание {{ 16 }} ТЗ-264 Тема 0-0-0

В модели ADL характеристика позиции бизнеса ... определяется тем что, это вероятно прибыльный бизнес. Чистая денежная наличность достигается в результате займа. Естественное развитие осуществляется через группы стратегий "Быстрого роста" или "Начала нового бизнеса". Следует инвестировать намного быстрее, чем это требует рынок.

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая - старость

2. Задание {{ 17 }} ТЗ-265 Тема 0-0-0

В модели ADL характеристика позиции бизнеса ... определяется тем, что это вероятно прибыльный бизнес, порождает чистый положительный поток денежной наличности. Естественное развитие позиции можно осуществить через группы стратегий "Достижение лидерства в ценообразовании" или "Защита положения". Следует продолжать инвестиции, чтобы поддержать сложившиеся темпы роста и упредить влияние возможных конкурентов.

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая - старость

3. Задание {{ 18 }} ТЗ- 266 Тема 0-0-0

В модели ADL характеристика позиций бизнеса ... определяется тем, что это прибыльный бизнес. Производитель чистый денежной наличности. Естественное развитие можно осуществить через группы стратегий "Рост вместе с производством" или "Защита положения реинвестирования" по мере необходимости.

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая - старость

4. Задание {{ 19 }} ТЗ-267 Тема 0-0-0

В модели ADL характеристика позиции бизнеса ... определяется тем, что это прибыльный бизнес. Производитель денежной наличности. Естественное развитие можно осуществить через группы стратегий "Защита положения", "Реинвестирование по мере необходимости".

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая - старость

5. Задание {{ 20 }} ТЗ-268 Тема 0-0-0

В модели ADL характеристика позиции бизнеса ... определяется тем, что бизнес может быть неприбыльный. Денежная наличность берется в виде займа. Естественное развитие можно осуществить через группы стратегий "Старт" или "Быстрый рост". Инвестируйте быстро, как того требует рынок.

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая - старость

6. Задание {{ 21 }} ТЗ-269 Тема 0-0-0

В модели ADL характеристика позиции бизнеса ... определяется тем, что бизнес вероятно прибыльный. Вероятно чистая денежная наличность берется в заем. Естественное развитие осуществляется через группы стратегий "Достижение лидерства в ценообразовании" или "Быстрый рост". Инвестируйте с целью увеличения темпов роста".

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая - старость

7. Задание {{ 22 }} ТЗ-270 Тема 0-0-0

В модели ADL характеристика позиции бизнеса ... определяется тем, что бизнес прибыльный. Производитель чистой денежной наличности. Естественное развитие может быть осуществлено через группы стратегий "Защита положения" или "Рост вместе с производством". Реинвестирование по мере необходимости.

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая - старость

8. Задание {{ 23 }} ТЗ- 271 Тема 0-0-0

В модели ADL характеристика позиции бизнеса ... определяется тем, что бизнес прибыльный. Производитель чистой наличности. Естественное развитие может быть осуществлено через группы стратегий "Защита положения" или "Собрать", а избирательное развитие через группу стратегий "Держитесь за нишу". Минимальные реинвестиции для поддержания положения.

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая - старость

9. Задание {{ 24 }} ТЗ-272 Тема 0-0-0

В модели ADL положение бизнеса ... характеризуется тем, что бизнес вероятно неприбыльный. Чистая наличность берется в виде займа. Естественное развитие можно осуществить через "Сосредоточение" или "Быстрый рост". Инвестируйте избирательно.

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая - старость

10. Задание {{ 25 }} ТЗ-273 Тема 0-0-0

В модели ADL положение бизнеса ... характеризуется тем, что бизнес минимально прибыльный. Чистая наличность берется в виде займа. Естественное развитие можно осуществить через "Лидерство в ценообразовании". Избирательное инвестирование для улучшения положения.

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость,

прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая - старость

11. Задание {{ 26 }} ТЗ- 274 Тема 0-0-0

В модели ADL положение бизнеса ... характеризуется тем, что бизнес умеренно прибыльный. Производитель чистой наличности. Естественное развитие может быть осуществлено через "Растить вместе с производством". Избирательное (выборочное) развитие можно осуществить через "Найти свою нишу и защитить ее". Минимальное или избирательное инвестирование.

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая - старость

12. Задание {{ 27 }} ТЗ-275 Тема 0-0-0

В модели ADL положение бизнеса ... характеризуется тем, что бизнес умеренно прибыльный. Сбалансированный поток наличности. Избирательное развитие можно осуществить через "Эксплуатация рыночной ниши". Доказывать жизнедеятельность можно через "Удерживать нишу" или "Уход". Минимальное инвестирование в эксплуатацию или отказ от инвестирования.

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая - старость

13. Задание {{ 28 }} ТЗ- 276 Тема 0-0-0

В модели ADL положение бизнеса ... характеризуется тем, что бизнес неприбыльный. Чистая наличность берется в заем. Естественное развитие осуществляется через "Сосредоточение". Инвестируйте очень избирательно.

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая - старость

14. Задание {{ 29 }} ТЗ-278 Тема 0-0-0

В модели ADL положение бизнеса ... характеризуется тем, что бизнес неприбыльный. Чистая наличность берется в заем или поток денежной наличности сбалансирован. Естественное развитие или избирательное развитие может быть осуществлено через "Сосредоточение" или "Успеть". Избирательное инвестирование.

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость

старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая – старость

15. Задание {{ 30 }} ТЗ -279 Тема 0-0-0

В модели ADL положение бизнеса ... характеризуется тем, что бизнес минимально прибыльный. Поток денежной наличности сбалансирован. Избирательное развитие можно осуществить через "Удержать нишу". Доказывать жизнеспособность можно через "Уход". Минимальное реинвестирование или отказ от инвестирования.

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая – старость

16. Задание {{ 31 }} ТЗ - 280 Тема 0-0-0

В модели ADL положение бизнеса ... характеризуется тем, что бизнес минимально прибыльный. Поток наличности сбалансирован. Доказывать жизнеспособность рекомендуется через "Уход" или "Отказ". Отказ от инвестирования или деинвестирования.

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая – старость

17. Задание {{ 32 }} ТЗ - 281 Тема 0-0-0

В модели ADL положение бизнеса ... характеризуется тем, что бизнес неприбыльный. Чистая наличность берется в заем. Естественное развитие можно доказать через "Успеть". Избирательное развитие можно осуществить через "Уход" или "Отказ от инвестирования".

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая – старость

18. Задание {{ 33 }} ТЗ -282 Тема 0-0-0

В модели ADL положение бизнеса ... характеризуется тем, что бизнес неприбыльный. Чистая наличность берется в заем или движение наличности сбалансировано. Доказывать жизнеспособность можно через "Сдвиг" или "Обновление". Выход из бизнеса осуществляется через "Отказ". Инвестируйте или откажитесь от инвестирования.

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая – старость

19. Задание {{ 34 }} ТЗ-283 Тема 0-0-0

В модели ADL положение бизнеса ... характеризуется тем, что бизнес неприбыльный. Чистая наличность берется в заем. Доказывать жизнеспособность можно через "Сдвиг" или "Обновление". Выход из бизнеса осуществляется через "Уход".

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая - старость

20. Задание {{ 35 }} ТЗ -285 Тема 0-0-0

В модели ADL положение бизнеса ... характеризуется тем, что бизнес неприбыльный . Выход из бизнеса осуществляется через "Отказ". Осуществляется отказ от инвестиций.

Варианты ответа: ведущая - рождение, ведущая - рост, ведущая - зрелость, ведущая - старость, сильная - рождение, сильная - рост, сильная - зрелость, сильная - старость, заметная - рождение, заметная - рост; заметная - развитие, заметная - зрелость, заметная - старость, прочная - рождение, прочная - рост; прочная - развитие, прочная - зрелость, прочная - старость, слабая - рождение, слабая - рост; слабая - развитие, слабая - зрелость, слабая - старость

21. Задание {{ 36 }} ТЗ- 286 Тема 0-0-0

В модели ADL стадия жизненного цикла ... характеризуется тем, что бизнес, находящийся на этой стадии возник недавно, путем развития рынков товаров, основанных на новых технологиях, ранее не существовавших или не использовавшихся. Объем продаж быстро растет, прибыли нет, а только происходит вложение инвестиции. Поток денежной наличности отрицательный.

Варианты ответа: рождение, рост; развитие; зрелость; старость; ведущая; сильная; заметная; прочное; слабая

22. Задание {{ 37 }} ТЗ- 287 Тема 0-0-0

В модели ADL стадия жизненного цикла ... характеризуется тем, что продукция бизнеса начинает пользоваться спросом и конкуренты начинают бороться за получение все больших долей рынка. Объем продаж быстро увеличивается. Нарастают объемы прибыли. Но поток денежной наличности может быть отрицательным.

Варианты ответа: рождение, рост; развитие; зрелость; старость; ведущая; сильная; заметная; прочное; слабая

23. Задание {{ 38 }} ТЗ-289 Тема 0-0-0

В модели ADL стадии жизненного цикла ... характеризуется тем, что происходит полное насыщение рынка. Объем продаж достигает предельно высокого уровня. наступает замедление роста и затем полная остановка. Прибыль достигает предельно высокого уровня, а затем начинает немного снижаться.

Варианты ответа: рождение, рост; развитие; зрелость; старость; ведущая; сильная; заметная; прочное; слабая

24. Задание {{ 39 }} ТЗ- 290 Тема 0-0-0

В модели ADL стадия жизненного цикла ... характеризуется тем, что происходит падение спроса. Уменьшение числа конкурентов и сужение ассортимента товаров. Объем продаж резко падает , а прибыль снижается. Движение наличности медленно падает и все параметры сходятся к нулю.

Варианты ответа: рождение, рост; развитие; зрелость; старость; ведущая; сильная; заметная; прочное; слабая

25. Задание {{ 40 }} ТЗ-291 Тема 0-0-0

В модели ADL конкурентная позиция бизнеса ... характеризуется тем, что только один представитель бизнеса может занимать данную позицию, которая часто является результатом монополии или сильно защищенного технологического лидерства.

Варианты ответа: рождение, рост; развитие; зрелость; старость; ведущая; сильная; заметная; прочное; слабая

26. Задание {{ 41 }} ТЗ-292 Тема 0-0-0

В модели ADL конкурентная позиция ... характеризуется тем, что бизнес сам выбирает стратегии независимо от поведения своих конкурентов. Относительная доля на рынке в 1,5 раза больше, чем у самого крупного конкурента, но абсолютного преимущества у такого бизнеса нет.

Варианты ответа: рождение, рост; развитие; зрелость; старость; ведущая; сильная; заметная; прочное; слабая

27. Задание {{ 42 }} ТЗ-293 Тема 0-0-0

В модели ADL конкурентная позиция ... характеризуется тем, что бизнес имеет определенное преимущество. Он один из лидеров, где все конкуренты находятся на одном уровне. Ни один из них не доминирует. Если у него есть своя ниша, то он находится в относительной безопасности.

Варианты ответа: рождение, рост; развитие; зрелость; старость; ведущая; сильная; заметная; прочное; слабая

28. Задание {{ 43 }} ТЗ-294 Тема 0-0-0

В модели ADL конкурентная позиция ... характеризуется тем, что бизнес добивается прибыли специализируясь в узкой и относительно защищенной нише большого рынка. Бизнес может долго сохранять такое положение, но не имеет шансов его улучшить.

Варианты ответа: рождение, рост; развитие; зрелость; старость; ведущая; сильная; заметная; прочное; слабая

29. Задание {{ 44 }} ТЗ-295 Тема 0-0-0

В модели ADL конкурентная позиция ... характеризуется тем, что бизнес имеет ряд слабых сторон, мешающих ему стать центром генерации прибыли, так как у него отсутствуют ресурсы для поддержания и развития.

Варианты ответа: рождение, рост; развитие; зрелость; старость; ведущая; сильная; заметная; прочное; слабая

30. Задание {{ 45 }} ТЗ-177 Тема 0-0-0

Модель процесса стратегического планирования включает следующую последовательность:

- 1 реализация стратегии
- 2 оценка последствий реализации стратегии
- 3 миссия организации
- 4 цели организации
- 5 оценка и анализ внешней среды
- 6 управленческое обследование сильных и слабых сторон
- 7 анализ стратегических альтернатив
- 8 выбор стратегии

31. Задание {{ 46 }} ТЗ-180 Тема 0-0-0

Критериями стратегического выбора бизнеса в матрице GE Mckinsey являются будущие:

- 1 доходы
- 2 расходы
- 3 прибыль
- 4 собственный капитал
- 5 отдача капитальных вложений

32. Задание {{ 47 }} ТЗ-181 Тема 0-0-0

Модель GE Mckinsey позволяет провести анализ влияния на прибыль в краткосрочном периоде дополнительных:

- 1 доходов
- 2 расходов
- 3 инвестиций
- 4 изменения цены
- 5 объема продаж

33. Задание {{ 48 }} ТЗ-182 Тема 0-0-0

В матрице GE Mckinsey задаются области стратегического позиционирования на получение дополнительных инвестиций:

- 1 средних
- 2 обиженных
- 3 проигравших
- 4 победителей
- 5 участвующих

34. Задание {{ 49 }} ТЗ-178 Тема 0-0-0

Виды бизнесов модели GE Mckinsey, которые при позиционировании имеют лучшие или средние по сравнению с остальными параметры привлекательности и конкуренции. В отношении их принимается положительное решение о дополнительных инвестициях - это.....

- 1 победители
- 2 средние
- 3 проигравшие
- 4 создатель прибыли
- 5 сомнительный бизнес

35. Задание {{ 50 }} ТЗ-179 Тема 0-0-0

Виды бизнесов модели GE Mckinsey, входящие в среднюю группу позиционирования бизнес-областей - это.....

- 1 средний бизнес
- 2 победитель
- 3 создатель прибыли
- 4 сомнительный бизнес

36. Задание {{ 51 }} ТЗ-219 Тема 0-0-0

Соотнесите наименование областей бизнеса матрицы BCG и параметров

трудные дети	высокие темпы роста рынка и малая доля бизнес-области на рынке
звезды	высокие темпы роста рынка и большая доля бизнес-области на рынке

собаки	низкие темпы роста рынка и малая доля бизнес-области на рынке
дойные коровы	низкие темпы роста рынка и большая доля бизнес-области на рынке
	низкие темпы роста рынка и средняя доля бизнес-области на рынке

37. Задание {{ 52 }} ТЗ-220 Тема 0-0-0

Соотнесите действия в бизнес-областях и параметров матрицы Mckinsey

усилить или удержать "трудных детей"	осуществляется при высокой привлекательности и слабой конкурентоспособности бизнеса
оптимизировать "звезды"	осуществляется при высокой привлекательности и сильной конкурентоспособности бизнеса
извлечь полную выгоду из "дойных коров"	осуществляется при низкой привлекательности и сильной конкурентоспособности бизнеса
уйти от "собак"	осуществляется при низкой привлекательности и слабой конкурентоспособности бизнеса
отогнать "козлов"	

38. Задание {{ 53 }} ТЗ-221 Тема 0-0-0

Матрица позволяет оценить состояние бизнеса, занимающего определенные позиции и выбрать стадию (стратегию) его развития, в краткосрочном и долгосрочном периодах:

- 1 BCG
- 2 Mckinsey
- 3 GE - Mckinsey
- 4 Shell / DPM
- 5 Porter

39. Задание {{ 54 }} ТЗ-207 Тема 0-0-0

Критериями выбора стратегического развития бизнеса в соответствии с матрицей Shell / DPM являются:

- 1 жизненный цикл товара
- 2 жизненный цикл бизнеса
- 3 инвестиции
- 4 поток денежной наличности
- 5 прибыль

40. Задание {{ 55 }} ТЗ-208 Тема 0-0-0

Укажите бизнес-области модели Shell\DPM, в которых зарождается поток денежной наличности:

- 1 лидер вида бизнеса
- 2 генератор денежной наличности
- 3 бизнес-область роста
- 4 бизнес-область частичного свертывания
- 5 усилить конкурентные преимущества

41. Задание {{ 56 }} ТЗ-209 Тема 0-0-0

Укажите бизнес-области модели Shell\DPM, в которые направляются инвестиции:

- 1 бизнес-область роста
- 2 продолжить бизнес с осторожностью
- 3 усилить конкурентные преимущества
- 4 лидер вида бизнеса
- 5 бизнес-область свертывания бизнеса

42. Задание {{ 57 }} ТЗ-210 Тема 0-0-0

Укажите бизнес-области модели Shell\DPM, в которые направляются инвестиции:

- 1 бизнес-область роста
- 2 удвоить объем производства или свернуть бизнес
- 3 лидер вида бизнеса
- 4 продолжить бизнес с осторожностью или частично свернуть бизнес
- 5 бизнес-область частичного свертывания

43. Задание {{ 58 }} ТЗ-211 Тема 0-0-0

Укажите показатели в модели Shell / DPM характеризующие конкурентоспособность фирмы:

- 1 относительная доля рынка
- 2 эффективность производства
- 3 темпы роста отрасли
- 4 отраслевая норма прибыли
- 5 цена покупателя

44. Задание {{ 59 }} ТЗ-212 Тема 0-0-0

Укажите показатели в модели Shell / DPM характеризующие конкурентоспособность фирмы:

- 1 технологические навыки
- 2 оборудование и месторасположение
- 3 производственные запасы
- 4 заменяемость продукции
- 5 имидж отрасли в обществе

45. Задание {{ 60 }} ТЗ-213 Тема 0-0-0

Укажите показатели в модели Shell / DPM характеризующие привлекательность отрасли:

- 1 относительная доля рынка
- 2 эффективность производства
- 3 темпы роста отрасли
- 4 отраслевая норма прибыли
- 5 цена покупателя

46. Задание {{ 61 }} ТЗ-214 Тема 0-0-0

Укажите показатели в модели Shell / DPM, характеризующие привлекательность отрасли:

- 1 технологические навыки
- 2 оборудование и месторасположение
- 3 производственные запасы
- 4 заменяемость продукции
- 5 имидж отрасли в обществе

47. Задание {{ 62 }} ТЗ-215 Тема 0-0-0

Укажите показатели в модели Shell / DPM характеризующие конкурентоспособность фирмы:

- 1 охват дистрибьютерской сети
- 2 эффективность дистрибьютерской сети
- 3 влияние государства в отрасли
- 3 влияние поставщиков в отрасли
- 4 уровень использования отраслевых мощностей

48. Задание {{ 63 }} ТЗ-216 Тема 0-0-0

Укажите показатели в модели Shell / DPM характеризующие конкурентоспособность фирмы:

- 1 качество продукции

- 2 научно-исследовательский потенциал
- 3 послепродажное обслуживание
- 4 значение договорной дисциплины в отрасли
- 5 технологические барьеры для входа в отрасль

49. Задание {{ 64 }} ТЗ-217 Тема 0-0-0

Укажите показатели в модели Shell / DPM характеризующие привлекательность отрасли:

- 1 качество продукции
- 2 научно-исследовательский потенциал
- 3 послепродажное обслуживание
- 4 значение договорной дисциплины в отрасли
- 5 технологические барьеры для входа в отрасль

50. Задание {{ 65 }} ТЗ-218 Тема 0-0-0

Укажите показатели в модели Shell / DPM характеризующие привлекательность отрасли:

- 1 качество продукции
- 2 послепродажное обслуживание
- 3 охват дистрибьютерской сети
- 4 приверженность покупателя торговой марки
- 5 стабильность отраслевой нормы прибыли

51. Задание {{ 66 }} ТЗ-65 Тема 0-0-0

Оптимальная последовательность стадий развития бизнеса фирмы по критерию жизненного цикла в матрице Shell \ DPM.

- 1 удвоить объем производства или свернуть бизнес
- 2 стадия роста
- 3 стадия генератора денежной наличности
- 4 стадия частичного свертывания бизнеса
- 5 стадия свертывания бизнеса

52. Задание {{ 67 }} ТЗ-66 Тема 0-0-0

Соотнесите бизнес-области развития бизнеса в матрице Shell / DPM и их параметры

удвоить объем производства или свернуть бизнес	большие перспективы развития и низкая конкурентоспособность
усилить конкурентные преимущества	большие перспективы развития и средняя конкурентоспособность
лидер вида бизнеса	большие перспективы развития и высокая конкурентоспособность
бизнес-область роста	средние перспективы развития и высокая конкурентоспособность
генератор денежной наличности	малые перспективы развития и высокая конкурентоспособность
бизнес-область частичного свертывания	малые перспективы развития и средняя конкурентоспособность
свертывание бизнеса	малые перспективы развития и низкая конкурентоспособность
продолжить бизнес с осторожностью	средние перспективы развития и средняя конкурентоспособность
продолжить бизнес с осторожностью или частично свернуть	средние перспективы развития и низкая конкурентоспособность

53. Задание {{ 68 }} ТЗ -67 Тема 0-0-0

Соотнесите бизнес-области и стратегии инвестирования в матрице Shell / DPM

лидер бизнеса	продолжить инвестирование в бизнес за счет собственных и привлеченных средств
бизнес-область роста	сохранить позиции, осуществляя инвестирование за счет самофинансирования в перспективные области
генератор денежной наличности	извлечь максимальный доход для инвестирования в другие бизнес-области
усилить конкурентные преимущества	требуются большие инвестиции для повышения конкурентоспособности
продолжить бизнес с осторожностью	инвестировать осторожно будучи уверенным, что отдача будет скорой
бизнес-область частичного свертывания	постараться превратить физические активы в денежную массу
удвоить объем производства или свернуть бизнес	инвестировать, если риск улучшить конкурентные позиции невелик, в противном случае оставить бизнес
продолжить бизнес с осторожностью или частично свернуть производство	не делать никаких инвестиций, пока бизнес приносит прибыль, постепенно его свертывая
свертывание бизнеса	избавиться от такого бизнеса

54. Задание {{ 69 }} ТЗ-70 Тема 0-0-0

Соотнесите бизнес-область и их содержание в матрице Shell / DPM

лидер бизнеса	потенциальный рынок велик и его темпы роста высокие; слабых сторон у фирмы, а также явных угроз не наблюдается
бизнес-область роста	фирма является одним из лидеров в зрелом возрасте; рынок умеренно растущий без присутствия сильного конкурента
генератор денежной наличности	рынок является стабильным, но сокращающимся, норма прибыли снижающаяся; существует угроза со стороны конкурентов
усилить конкурентные преимущества	доля рынка и качество продукции достаточно высоки; фирма может превратиться в лидера
продолжить бизнес с осторожностью	никаких особо сильных сторон и возможностей дополнительного развития у фирмы не существует; рынок растет медленно
бизнес-область частичного свертывания	никаких особо сильных сторон и никаких возможностей у фирмы нет; рынок не привлекателен
удвоить объем производства или свернуть бизнес	если риск вложений инвестиций небольшой, то удвоить объем производства
продолжить бизнес с осторожностью или частично свернуть производство	инвестиции не привлекать пока бизнес приносит прибыль
свертывание бизнеса	инвестиции не привлекать

55. Задание {{ 76 }} ТЗ-189 Тема 0-0-0

Матрица GE Mckinsey определяет стратегическое позиционирование бизнеса в ... периоде

- 1 долгосрочном
- 2 стратегического позиционирования
- 3 краткосрочном
- 4 среднесрочном

56. Задание {{ 77 }} ТЗ - 306 Тема 0-0-0

Модели ... бизнеса обеспечивают оценку привлекательности СЗХ, а также определение возможностей бизнеса в долгосрочном и краткосрочном периодах, на основе анализа конкурентных позиций бизнес-областей.

- 1 долгосрочном
- 2 стратегического позиционирования
- 3 краткосрочном
- 4 среднесрочном

57. Задание {{ 78 }} ТЗ - 307 Тема 0-0-0

Новые бизнес-области , занимающие относительно большую долю бурно растущего рынка, операции на котором приносят высокие прибыли. Эти бизнес-области можно назвать лидерами своих отраслей. Они приносят фирме очень высокий доход. Однако главная проблема связана с определением баланса между доходом и инвестициями в эту область - это

- 1 звезды
- 2 дойные коровы
- 3 трудные дети
- 4 собаки

58. Задание {{ 79 }} ТЗ -308 Тема 0-0-0

Бизнес-области, которые в прошлом получили относительно большую долю рынка. Однако со временем рост заметно замедлился. Это "звезды" в прошлом, которые в настоящее время обеспечивают достаточную прибыль, чтобы удержать на рынке свои конкурентные позиции. Такая бизнес-область может принести очень большие доходы фирме - это

- 1 звезды
- 2 дойные коровы
- 3 трудные дети
- 4 собаки

59. Задание {{ 80 }} ТЗ- 309 Тема 0-0-0

Бизнес-области конкурируют в растущих отраслях, но занимают относительно небольшую долю рынка. Такое сочетание обстоятельств приводит к необходимости увеличения инвестиций с целью защиты своей доли рынка и выживания на нем. Высокие темпы роста рынка требуют значительной денежной наличности, чтобы соответствовать этому росту. В отношении этих бизнес-областей существует самая большая степень неопределенности: либо они станут в будущем прибыльными для фирмы, либо нет - это

- 1 звезды
- 2 дойные коровы
- 3 трудные дети
- 4 собаки

60. Задание {{ 81 }} ТЗ- 310 Тема 0-0-0

Бизнес -области с относительно небольшой долей рынка в медленно развивающихся областях. Поток денежной наличности обычно очень незначительный, а чаще даже отрицательный. Любой шаг фирмы в направлении получить большую долю рынка немедленно контратакуется конкурентами - это

- 1 звезды
- 2 дойные коровы
- 3 трудные дети

61. Задание {{ 83 }} ТЗ-312 Тема 0-0-0

Какие элементы содержит модель "Пять сил конкуренции М. Портера "

- 1 поставщики
- 2 покупатели
- 3 органы власти
- 4 конкуренция в отрасли
- 5 конкуренция в технологиях
- 6 товары заменители (субституты)
- 7 новые конкуренты
- 8 известные марки

Перечень тестовых заданий по теме №11, №12

Методы стратегического анализа

1. Задание {{ 1 }} ТЗ-99 Тема 0-0-0

Соответствие элементов SWOT - анализа

возможность	рост производства продукции
угроза	усиление рекламной активности конкурентов
сильная сторона фирмы	доступ к передовым технологиям
слабая сторона фирмы	марочное название продукции мало известно
	описание качества товара

2. Задание {{ 2 }} ТЗ-102 Тема 0-0-0

При данном обследовании осуществляется анализ и оценка функциональных зон для выявления сильных и слабых сторон фирмы:

- 1 PEST- анализ
- 2 маркетинговый анализ
- 3 управленческое обследование сильных и слабых сторон
- 4 диверсификация
- 5 исследование рисков

3. Задание {{ 3 }} ТЗ-117 Тема 0-0-0

Инструменты, с помощью которых, обеспечивается анализ внешней и внутренней среды функционирования фирмы и установления ее сравнительного положения по отношению к конкурентам на основе оценки стратегического потенциала и конкурентоспособности это ...

- 1 методы стратегического анализа
- 2 методы функционально-стоимостного анализа
- 3 SWOT-анализ
- 4 GAP анализ
- 5 CVP анализ
- 6 ABC анализ

4. Задание {{ 4 }} ТЗ-142 Тема 0-0-0

Метод, обеспечивающий анализ фактического и стратегического потенциала фирмы и выявляющий картину сильных и слабых сторон фирмы. При этом сильные стороны определяют ключевые факторы успеха, это ...

- 1 SWOT-анализ
- 2 GAP анализ
- 3 CVP анализ
- 4 функционально-стоимостного анализа

5 ABC анализ

6 Ишикавы

5. Задание {{ 5 }} ТЗ-125 Тема 0-0-0

В стратегическом анализе метод ... дополняет портфельный анализ, обеспечивая исследование для предотвращения разрывов в постановке стратегических целей и исследования путей их достижения. Этот метод может включать экспертные и математические прогнозные методы.

1 SWOT-анализ

2 GAP анализ

3 CVP анализ

4 функционально-стоимостного анализа

5 ABC анализ

6 Ишикавы

6. Задание {{ 6 }} ТЗ -126 Тема 0-0-0

В стратегическом анализе метод ... обеспечивает детальное согласование финансовых ресурсов и принимаемых стратегических решений для достижения стратегических целей. Этот метод исследует взаимодействие затрат, объем выпуска продукции и прибыли, которое должно обеспечить стратегический успех фирмы.

1 SWOT-анализ

2 GAP анализ

3 CVP анализ

4 функционально-стоимостного анализа

5 ABC анализ

6 Ишикавы

7. Задание {{ 7 }} ТЗ -127 Тема 0-0-0

В стратегическом анализе основная цель метода ... состоит в обеспечении правильного распределения средств выделенных на производство продукции или услуг по прямым или косвенным затратам. Это позволяет наиболее реально оценить затраты компании по отдельным бизнес-процессам в соответствии с запланированной доходностью.

1 SWOT-анализ

2 GAP анализ

3 CVP анализ

4 функционально-стоимостного анализа

5 ABC анализ

6 Ишикавы

8. Задание {{ 8 }} ТЗ -135 Тема 0-0-0

Диаграмма ... или метод структурного анализа причинно-следственных связей является графическим методом, позволяющим наглядно представить взаимодействие следствий и причин их вызвавших. Этот метод позволяет осуществить анализ эффективности бизнес-процессов и факторов влияющих на качество оказываемых услуг.

1 SWOT-анализ

2 GAP анализ

3 CVP анализ

4 функционально-стоимостного анализа

5 ABC анализ

6 Ишикавы

9. Задание {{ 9 }} ТЗ -136 Тема 0-0-0

Метод ... осуществляет классификацию объектов или факторов фирмы , выделяя наиболее ценные, промежуточные и наименее ценные, Этот метод стратегического анализа обеспечивает выделение проблем и необходимых ресурсов, подлежащих первоочередному решению. Экономический смысл этого метода сводится к тому, что максимальный эффект достигается при выборе объектов или факторов относящихся к группе наиболее ценных.

1 SWOT-анализ

2 GAP анализ

3 CVP анализ

4 функционально-стоимостного анализа

5 ABC анализ

6 Ишикавы

Критерии и шкала оценивания выполнения тестовых заданий

Для перевода баллов в оценку применяется универсальная шкала оценки образовательных достижений.

Если обучающийся набирает

от 90 до 100% от максимально возможной суммы баллов - выставляется оценка «отлично»;

от 80 до 89% - оценка «хорошо»,

от 60 до 79% - оценка «удовлетворительно»,

менее 60% - оценка «неудовлетворительно».

4.2. Вид текущего контроля: Контрольно-практическое задание.

Контрольно-практическое задание № 1

Произвести анализ внешнего макроокружения (внешняя среда) с помощью метода (модели) PEST(STEP)-анализа. Этот метод является описательным и в простейшем виде заключается в последовательном описании факторов четырех групп: политических, экономических, социальных, технологических:

Политические факторы:

- Изменения законодательства, влияющие на отрасль (трудовое, антимонопольное, об охране окружающей среды, таможенное и т.д.);
- Налоговая политика государства, региона;
- Отношения с национальными и региональными властями;
- Политика приватизации, регулирования бизнеса;
- Уровень политической стабильности в стране / регионе;
- Приближение выборов государственных и местных властей (президент, дума и т.д.).

Экономические факторы:

- Общая характеристика ситуации в экономике страны и в отрасли (подъем, стабильность, спад, кризис);
- Динамика финансового состояния (курс рубля, инфляция, состояние банковской системы, ставки рефинансирования и т.д.);
- Цикл деловой активности,
- Перспективы экономического роста в фирме и других отраслях;
- Изменения основных внешних издержек в отрасли (электроэнергия, вода, газ и т.д.);
- Уровень безработицы.

Социальные факторы:

- Демографические изменения;
- Изменения в базовых ценностях;
- Изменения в уровне жизни;
- Изменения в стиле жизни;
- Изменения вкусов и предпочтений потребителей;
- Изменения в уровне образования;
- Отношение к работе и отдыху;
- Изменение структуры доходов;
- Изменение отношения к отрасли.

Технологические факторы:

- Государственная политика в отношении технологий;
- Новые открытия и возможность их применения в вашей отрасли или смежных отраслях;
- Значимые для отрасли тенденции в научно-техническом прогрессе;
- Скорость изменений и адаптации новых технологий в отрасли;
- Скорость и уровень передачи технологий в отрасли;
- Изменения в коммуникационных технологиях;
- Появление новых материалов;
- Технологические изменения, имеющие значение для развития отрасли;
- Тенденции появления новых товаров и услуг в отрасли.

Показатели, критерии и шкала оценивания выполнения КПЗ №1

№ п/п	Критерии оценивания	Результат
1.	Задание не выполнено или выполнено частично. Студент не владеет методикой в полном объеме	не зачтено
2.	Задание выполнено полностью. Студент владеет методикой в полном объеме.	зачтено

Контроль-практическое задание № 2

Произвести экспресс SWOT–анализ (по-русски его иногда называют ССВУ-анализ — по первым буквам ключевых показателей) — качественный анализ перспектив, включающий описание:

Сильных сторон (Strengths) фирмы;

Слабых сторон (Weaknesses) фирмы;

Возможностей (Opportunities), предоставляемых внешней средой;

Угроз (Threats), предоставляемых внешней средой.

Последовательность решения:

На первом этапе выбираются основные факторы, которые можно отнести к сильным и слабым сторонам нашей фирмы, а также к возможностям и угрозам внешней среды. Все факторы заносятся в таблицу.

Таблица. Общая матрица SWOT-анализа

	Факторы	
	+ (положительные)	— (отрицательные)
Внутренняя среда (зона А)	Сильные стороны	Слабые стороны
Внешняя среда (зоны В и С)	Возможности	Угрозы

На втором этапе строится перекрестная матрица экспресс-анализа. Для этого из всех факторов, которые мы выбрали в Таблице «Общая матрица SWOT-анализа», выбираются те, которые можно соотнести между собой по принципу: «Сильная сторона» помогает воспользоваться «Возможностью», а «слабая сторона» может пагубно сказаться, если сбудется «угроза» и т.д., сравниваются различные пары факторов и при наличии воздействия их друг на друга, они заносятся в матрицу. Пример матрицы экспресс-SWOT-анализа.

Таблица. Матрица экспресс-SWOT-анализа

	Сильные стороны (С) нашей фирмы:	Слабые стороны (СС) нашей фирмы:
	C1 C2 ... Cx	CC1 CC2 ... CCy
Возможности, предоставляемые внешней средой (В):	C1 позволяет нам воспользоваться В1 и В2	CC1 может помешать нам воспользоваться В2 и В4
V1	и т.д....	и т.д....
V2		
...		

Вм		
Урозы внешней среды (У):	С2 позволит нам противостоять У1, У2 и У5	СС2 может привести фирму к тяжелому положению в случае возникновения У3, У5 и У6
У1		
У2	и т.д....	
...		
Уп		и т.д....

Показатели, критерии и шкала оценивания выполнения КПЗ №2

№ п/п	Критерии оценивания	Результат
1.	Задание не выполнено или выполнено частично. Студент не владеет методикой в полном объеме	не зачтено
2.	Задание выполнено полностью. Студент владеет методикой в полном объеме.	зачтено

Контрольно-практическое задание № 3

Произвести анализа соотношений затрат, объема и прибыли (Cost-Volume-Profit), иначе CVР-анализ. Необходимо вычислить точку безубыточности (минимального объема перевозок) и определить оперативные показатели работы флота судоходной компании по исходным данным (выдаются преподавателем, Менеджмент судоходной компании: метод. указания к курсовому проекту / сост. А.А. Булов, И.А. Введенский. — СПб.: Изд-во ГУМРФ им. адм. С.О. Макарова, 2015. – 64 с.)

По данным таблицы:

Наименование	
Объем перевозок грузов в тоннах	
Фрахтовая ставка долл. за тонну	
Доходы от перевозки грузов в тыс. долл.	
Переменные затраты на одну тонну, долл.	
Постоянные затраты в долл.	

При использовании этого метода необходимо учитывать следующие допущения, на которых основан CVР-анализ:

- В затратах выделяют постоянные и переменные составляющие;
- Поведение общих затрат и выручки жестко определено и линейно.
- Постоянные затраты не изменяются вместе с изменениями объема производства ;
- Переменные затраты прямо пропорциональны объему;
- Переменные затраты на единицу продукции (удельные переменные затраты) являются постоянными;
- Цена реализации единицы продукции не меняется;
- Цены на материалы и услуги, используемые в производстве, не меняются;
- Производительность труда не меняется;
- Отсутствуют структурные сдвиги;

- Объем производства является единственным фактором, влияющим на изменения затрат и доходов предприятия;
- Объем продаж равен объему производства (т.е. в течение рассматриваемого периода изменений в уровнях запасов не происходит);
- Ассортимент продукции на предприятии, где производится ряд различных товаров или оказывается несколько видов услуг, является неизменным;
- Переменные затраты и продажная цена на единицу продукции представляют собой средневзвешенный показатель затрат на различные единицы продукции и цен на соответствующие товары и услуги.

Последовательность решения:

Определение минимального объёма перевозок грузов судном, обеспечивает безубыточную работу судоходной компании при заданных фрахтовых ставках, рассчитывается G_{min} , т по каждому типу судна из выражения

$$G_{min} = \frac{\Delta n}{(f_{cp} - Scp \cdot (1 - Y))},$$

где f_{cp} — фрахтовая ставка (см. 2.4.4);

$\Delta n_i = \Delta n_{epi} \cdot Y$ — эксплуатационные расходы по судну, не зависящие от объёма перевозок;

$Y = \frac{\Delta oob}{\Delta ob}$ — доля независимых расходов, в составе общих расходов относимых Y на перевозки грузов по судну за оборот;

Scp_i — себестоимость перевозок груза данным типом судна, долл./т

Расходы по судну за навигационный период (Δn_{epi}) определяются исходя из выражения

$$\Delta n_{epi} = Scp \cdot G_i \text{ долл.},$$

где G_i — провозная способность судна за навигационный период

$$G_i = n_{ob_i} (Q_{\Delta n_{epi}} + Q_{\Delta n_{ob_i}}).$$

Доходы от перевозок Δn_{epi} , долл. по каждому судну определяются из выражения

$$\Delta n_{epi} = G_{epi} \cdot f_{cp_i}.$$

Коэффициент использования годовой провозной способности судна: $K_{i.c.} = G_{min}/G_{epi}$.

Минимальные доходы (порог рентабельности), долл.:

$$\Delta n_{min} = G_{min} \cdot f_{cp_i}.$$

По наименьшему значению порогового объёма перевозок грузов судном, обеспечивающему безубыточную работу, выбирается наилучшее судно. При этом определяется коэффициент использования провозной способности судна, ниже которого судно будет приносить убытки.

Показатели, критерии и шкала оценивания выполнения КПЗ №3

№ п/п	Критерии оценивания	Результат
1.	Задание не выполнено или выполнено частично. Студент не владеет методикой в полном объеме	не зачтено
2.	Задание выполнено полностью. Студент владеет методикой в полном объеме.	зачтено

Контрольно-практическое задание № 4

Определить стратегическую конкурентоспособность судов судоходной компании по исходным данным (выдаются преподавателем, Менеджмент судоходной компании: метод. указания к курсовому проекту / сост. А.А. Булов, И.А. Введенский. — СПб.: Изд-во ГУМРФ им. адм. С.О. Макарова, 2015. — 64 с.)

Под конкурентоспособностью судна понимается способность создавать и поддерживать

его конкурентные преимущества, обеспечивающие качество, эффективность перевозок и востребованность судоходной услуги в определенном сегменте рынка. Особенность оценки конкурентоспособности судов состоит в том, что конкурентоспособность судна, как продукции судостроительной промышленности обеспечивается внутренними конкурентными преимуществами, которые создаются при его строительстве и отражают потенциал потребительской ценности для судоходной компании.

Последовательность решения:

1. Удельная цена судна P_1 , долл. США/т тоннажа, определяется как отношение строительной стоимости судна (K_c) к регистровой грузоподъемности (Q_p)

$$P_1 = \frac{K_c}{Q_p}.$$

2. Удельная цена одной регистровой тонны P_2 , долл. США/рег. т, определяется как отношение строительной стоимости судна (K_c) к регистровой вместимости нетто $W_{\text{рег.т.}}$, рег. т; (1 рег. т = 2,83 м³)

$$P_2 = \frac{K_c}{W_{\text{рег.т.}}}.$$

3. Удельный модуль судна P_3 , м³/т тоннажа, определяется как отношение произведения длины (L), ширины (B) и высоты борта (H) судна к регистровой грузоподъемности (Q_p):

$$P_3 = \frac{L \cdot B \cdot H}{Q_p}.$$

4. Удельная мощность силовой установки судна P_4 , л. с./т тоннажа, определяется как отношение мощности двигателей судна (N) к регистровой грузоподъемности судна (Q_p):

$$P_4 = \frac{N}{Q_p}.$$

5. Удельная себестоимость содержания 1 т тоннажа в сутки без топлива P_5 , долл. США/тоннаже-сутки, определяется как отношение себестоимости содержания судна в сутки без топлива (C_o) к регистровой грузоподъемности судна (Q_p):

$$P_5 = \frac{C_o}{Q_p}.$$

6. Затраты времени на 1 км пробега судна с грузом P_6 , тоннаже-сут./км, определяются как отношение регистровой грузоподъемности судна (Q_p) к скорости судна при полной загрузке км/сут. ($V_{\text{гр}}$):

$$P_6 = \frac{Q_p}{V_{\text{гр}}}.$$

7. Удельная грузовместимость судна P_7 , м³/т тоннажа, определяется как отношение вместимости трюмов судна (W_c) к регистровой грузоподъемности судна (Q_p):

$$P_7 = \frac{W_c}{Q_p}.$$

8. Удельная нагрузка судна P_8 , т тоннажа/м, определяется как отношение регистровой грузоподъемности судна (Q_p) к осадке при полной загрузке судна (T_r):

$$P_8 = \frac{Q_p}{T_r}.$$

9. Удельный расход топлива на один километр пробега судна P_9 , кг/км, определяется как отношение расхода топлива за рейс (Q_T) к пробегу судна (L). В курсовой работе этот показатель приведен в прил. 6.

$$P_9 = \frac{Q}{L}.$$

10. Стратегическая конкурентоспособность ($K_{P_{ji}}$) i -го судна (проекта) определяется по совокупности рассмотренных j -ых показателей, представленных в параграфе 3.3 как безразмерная величина.

Для показателей P_4, P_7, P_8 конкурентоспособность судна (проекта) по этим показателям определяется из выражения

$$K_{P_{ji}} = \frac{P_{ji}}{P_{\max ji}},$$

так как, чем больше значение этих показателей, тем выше конкурентоспособность судна по данным показателям.

Для показателей P_1, P_2, P_3, P_5, P_6 и P_9 конкурентоспособность судна по этим показателям определяется из выражения

$$K_{P_{ji}} = \frac{P_{j\min}}{P_{ji}},$$

так как, чем меньше значения этих показателей, тем выше конкурентоспособность судна по данным показателям. Как в первом, так и во втором случае конкурентоспособность судна по наилучшему показателю равна 1.

Интегральный показатель определяется из выражения

$$K_{ci} = \frac{\sum_{j=1}^n K_{P_{ji}}}{n},$$

где $n = 9$.

11. Расчетные показатели сводятся в табл.

Наименование показателей	Типы проектов (судов)					
	Проект		Проект		Проект	
	значение показателя	конкурентоспособность	значение показателя	конкурентоспособность	значение показателя	конкурентоспособность
Удельная цена судна (P_1)						
Удельная цена одной регистровой тонны (P_2)						
Удельный модуль судна (P_3)						
Удельная мощность силовой						

установки (P_4)						
Удельная себестоимость содержания 1 т тоннажа в сутки без топлива (P_5)						
Затраты времени на 1 км пробега судна с грузом (P_6)						
Удельная грузоподъемность судна (P_7)						
Удельная нагрузка судна на 1 м осадки (P_8)						
Удельный расход топлива на 1 км пробега (P_9)						
Интегральный показатель стратегической конкурентоспособности проекта (судна)						

Показатели, критерии и шкала оценивания выполнения КПЗ №4

№ п/п	Критерии оценивания	Результат
1.	Задание не выполнено или выполнено частично. Студент не владеет методикой в полном объеме	не зачтено
2.	Задание выполнено полностью. Студент владеет методикой в полном объеме.	зачтено

4.3 Вид текущего контроля доклад с презентацией

Темы для докладов:

1. Метод SWOT анализа
2. Метод PEST анализа
3. Метод SNW анализа
4. Метод R анализа
5. Портфельный анализ
6. Сценарный анализ
7. Сравнительный анализ
8. Модель Дюпон
9. Метод риск-анализ
10. Матрица BCG
11. Пять конкурентных сил Майкла Портера
12. Матрица McKinsey - General Electric
13. Матричная модель И. Ансоффа
14. Модель «McKinsey 7 - S»
15. Оценка силы конкурентной позиции
16. Модель PIMS

17. Метод разрыва
18. Модель экономической добавленной стоимости
19. Анализ цепочки создания стоимости (Value Chain)

Критерии и шкала оценивания письменной работы доклада с презентацией

Наименование показателя	Критерии оценки	Максимальное количество баллов	Количество баллов
1. КАЧЕСТВО ДОКЛАДА			
Соответствие содержания доклада содержанию работы		10	
Выделение основной мысли работы		10	
Качество изложения материала. Правильность и точность речи во время защиты реферата		10	
Общая оценка за доклад		30	
2. ОЦЕНКА ПРЕЗЕНТАЦИИ			
Дизайн и оформление слайдов		10	
Слайды представлены в логической последовательности		10	
Использование дополнительных эффектов PowerPoint (смена слайдов, звук, графики)		10	
Общая оценка за презентацию		30	
3. ОТВЕТЫ НА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПО СОДЕРЖАНИЮ РАБОТЫ			
Вопрос 1		20	
Вопрос 2		20	
Общая оценка за ответы на вопросы		40	
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА ЗА ЗАЩИТУ		100	

Для перевода баллов в оценку применяется универсальная шкала оценки образовательных достижений.

Если обучающийся набирает
от 90 до 100% от максимально возможной суммы баллов - выставляется оценка «отлично»;
от 80 до 89% - оценка «хорошо»,
от 60 до 79% - оценка «удовлетворительно»,
менее 60% - оценка «неудовлетворительно».

5. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля

5.1. Вид текущего контроля: зачет (устный)

1. История возникновения и развития стратегического анализа.
2. Основатели проблемного подхода в стратегическом анализе: Ансофф, Бостонская Консультационная группа, М.Портер.
3. Возникновение научной теории стратегического анализа
4. Виды анализа по функциям управления и по содержанию процесса управления.
5. Обоснование стратегических планов.
6. Сегментация как необходимый принцип большинства методов стратегического анализа.
7. Анализ конкуренции как составляющая часть анализа внешней среды компании.
8. Исследование внутренней среды компании: производство, маркетинг, распределение и сбыт, снабжение, финансы, оргструктура и др.
9. Метод кабинетных исследований.
10. Метод полевых исследований.
11. Потенциал компании, ценностная цепочка, ABC и GAP-анализ.CVP-анализ.
12. Диаграмма «Ишикава».

13. Матричные методы анализа портфеля продуктов/бизнесов: BKG, GE/Маккинси, Ансофф, «продукт–рынок».
14. Модель Портера.
15. Стратегический анализ жизненного цикла и привлекательности отрасли (матрица ADL).
16. BSC и стратегические карты.
17. Объекты и показатели ABC-анализа в компании.
18. Цели GAP-анализа в компании.
19. Преимущества и недостатки GAP- анализа в компании.
20. Объекты и показатели сравнительного анализа конкурентоспособности и конкурентных преимуществ.
21. Объекты и показатели анализа жизненного цикла отрасли.
22. Преимущества и недостатки анализа привлекательности отрасли с применением матричной модели Артур Д.Литл.
23. Выявление ключевых факторов успеха (КФУ).
24. Рентабельность инвестиций (Return on Investment, ROI) как основной финансовый индикатор.
25. Понятие средневзвешенной стоимости капитала (Weighted Average Cost of Capital, WACC).
26. Модель экономической добавленной стоимости (Economic Value Added, EVA).
27. Причинно-следственные цепочки в системе Balanced Scorecard.
28. Анализ цепочки создания стоимости (Value Chain).
29. Цели и индикаторы в перспективе «Бизнес-процессы».
30. Цели и индикаторы в перспективе «Рынок/Клиенты».

Критерии оценивания:

- полнота и правильность ответа;
- степень осознанности, понимания изученного;
- языковое оформление ответа

Показатели и шкала оценивания:

Шкала оценивания	Показатели
зачтено	– свободное владение материалом; – обучающийся дает правильное определение основных понятий
не зачтено	– обучающийся обнаруживает незнание большей части изучаемого материала и допускает большое количество существенных ошибок в формулировках определений; – беспорядочно и неуверенно излагает материал

Составитель: к.э.н., доцент Будкова С.В.