

ПРИЛОЖЕНИЕ А
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Управление бизнес-процессами и рисками»

1. Перечень оценочных средств для компетенций, формируемых в результате освоения дисциплины

Код контролируемой компетенции	Способ оценивания	Оценочное средство
ПК-1: Способен использовать методы математического и статистического анализа, экономико-математические методы для решения задач в области экономики и управления	Зачет	Комплект контролирующих материалов для зачета
ПК-6: Способен оценивать состояние и выявлять основные тенденции в развитии мировых рынков	Зачет	Комплект контролирующих материалов для зачета
ПК-7: Способен использовать нормативно-правовую базу национального, международного и наднационального регулирования для реализации внешнеэкономической деятельности	Зачет	Комплект контролирующих материалов для зачета
ПК-8: Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	Зачет	Комплект контролирующих материалов для зачета

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Оцениваемые компетенции представлены в разделе «Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций» рабочей программы дисциплины «Управление бизнес-процессами и рисками».

При оценивании сформированности компетенций по дисциплине «Управление бизнес-процессами и рисками» используется 100-балльная шкала.

Критерий	Оценка по 100-балльной шкале	Оценка по традиционной шкале
Студент освоил изучаемый материал, выполняет задания в соответствии с индикаторами достижения компетенций, может допускать отдельные ошибки.	25-100	<i>Зачтено</i>
Студент не освоил основное содержание изученного материала, задания в соответствии с индикаторами достижения компетенций не выполнены или выполнены неверно.	0-24	<i>Не зачтено</i>

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки уровня достижения компетенций в соответствии с индикаторами

1.Задание на анализ требований мировых рынков к экспортируемой продукции, анализ поступающих коммерческих предложений от потенциальных партнеров на внешних рынках к продукции, знание нормативно-правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-6 Способен оценивать состояние и выявлять основные тенденции в развитии мировых рынков	ПК-6.3 Анализирует требования мировых рынков к продукции
ПК-7 Способен использовать нормативно-правовую базу национального, международного и наднационального регулирования для реализации внешнеэкономической деятельности	ПК-7.1 Демонстрирует знания нормативно-правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность, и международных правил толкования торговых терминов в области внешней торговли
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.4 Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

Представьте, что Вы - представитель российской (алтайской) компании, производящей печенье, планируете расширять поставки товара на внешний рынок (страны Латинской Америки).

Составьте блок-схему процесса организации внешнеторговой сделки, включая *анализ требований мировых рынков к экспортируемой продукции, анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках к продукции, изучение нормативно-правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность, и международных правил толкования торговых терминов в области внешней торговли.* Дайте характеристику каждому из элементов блок-схемы.

2.Задание на анализ требований мировых рынков к экспортируемой продукции, поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках, знание нормативно-правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-6 Способен оценивать состояние и выявлять основные тенденции в развитии мировых рынков	ПК-6.3 Анализирует требования мировых рынков к продукции
ПК-7 Способен использовать нормативно-правовую базу национального, международного и наднационального регулирования для реализации внешнеэкономической деятельности	ПК-7.1 Демонстрирует знания нормативно-правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность, и международных правил толкования торговых терминов в области внешней торговли
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.4 Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

Представьте, что Вы - представитель российской (алтайской) компании, производящей детскую мебель, планируете расширить поставки товара на внешний рынок.

Составьте *карту взаимосвязей* процесса поставок, включая потребность в коммуникации, в том числе в отделе внешнеэкономической деятельности

Процесс включает работу по *анализу требований мировых рынков к экспортируемой продукции, по предварительному анализу поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках к продукции, изучению нормативно-правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность, и международных правил толкования торговых терминов в области внешней торговли, формированию проектов внешнеторгового контракта.*

Каким образом картирование взаимосвязей может способствовать решению поставленных задач в данной ситуации?

3.Задание на анализ поступающих коммерческих предложений и запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках, на знание нормативно-правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-7 Способен использовать нормативно-правовую базу национального, международного и наднационального регулирования для реализации внешнеэкономической деятельности	ПК-7.1 Демонстрирует знания нормативно-правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность, и международных правил толкования торговых терминов в области внешней торговли
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.4 Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

Представьте, что Вы - представитель российской (алтайской) компании, производящей детское питание (соки), Вы планируете расширить поставки товара на внешний рынок.

В последний год продажи на рынке стран ЦВЕ стали ощутимо падать, прирост заключения новых контрактов на рынке стран Азии также существенно замедлился.

Уровень организации работы по *предварительному анализу поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках к продукции, формированию проектов внешнеторгового контракта с учетом нормативно-правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность, и международных правил толкования торговых терминов в области внешней торговли*, был проанализирован с помощью диаграммы «причин и результатов» (диаграммы «рыбий скелет»).

Используя шаблон диаграммы, укажите, какие именно параметры могут быть ключевыми в данной ситуации. Какие нормативно-правовые акты в области ВЭД являются критически значимыми в данной ситуации? Какие «слабые места» могут быть выявлены в реализации процесса анализа коммерческих предложений от потенциальных партнеров?

4.Задание на знание нормативно-правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-7 Способен использовать нормативно-правовую базу национального, международного и наднационального регулирования для реализации внешнеэкономической деятельности	ПК-7.1 Демонстрирует знания нормативно-правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность, и международных правил толкования торговых

.Представьте, что Вы – представитель российской (сибирской) компании, производящей лекарственные средства для лечения сердечно-сосудистых заболеваний, которая занимается поставками на рынки ряда стран СНГ, а также планирует расширить рынок сбыта за счет стран Европы. Однако в последний год заявленные цели не были достигнуты.

Ваш отдел занимается работой по формированию проектов внешнеторгового контракта с учетом действующих нормативно-правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность, и международных правил толкования торговых терминов в области внешней торговли.

Используя инструмент под названием «метод критических инцидентов», обозначьте предположительный подпроцесс или проблемную область, которую необходимо совершенствовать. Какие нормативно-правовые акты в области ВЭД являются критически значимыми при реализации поставок молочной продукции в страны ЕС?

5.Задание на анализ требований мировых рынков к продукции

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-6 Способен оценивать состояние и выявлять основные тенденции в развитии мировых рынков	ПК-6.3 Анализирует требования мировых рынков к продукции

Представьте, что Вы - представитель российской (алтайской) компании, производящей молочную продукцию, планируете расширять поставки товара на внешний рынок (страны Западной Европы).

Составьте блок-схему процесса анализа требований мировых рынков к экспортируемой продукции. Дайте характеристику каждому из элементов блок-схемы.

6.Задание на использование методов математического и статистического анализа, экономико-математического моделирования для решения задач в области внешнеэкономической деятельности

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-1 Способен использовать методы математического и статистического анализа, экономико-математические методы для решения задач в области экономики и управления	ПК-1.2 Осуществляет экономико-математическое моделирование

Компания решает вопрос о выводе нового продукта на внешний рынок. Рассматривается вопрос о первоначальной апробации нового продукта на региональном рынке. Первоначальное решение, которое необходимо принять компании, заключается в целесообразности проведения первоначального маркетинга товара на региональном уровне. Компания предполагает, что выход на региональный уровень потребует затрат на 1 млн ден.ед., а выход на внешний рынок потребует вложения 30 млн ден.ед. Если не проводить первоначальных пробных продаж на региональном уровне, то решение о выходе на внешний рынок можно принять незамедлительно.

Компания рассматривает результаты продаж как успешные, средние или отрицательные, в зависимости от объемов продаж. Для регионального уровня этим градациям соответствуют объемы 66, 33 и 10 тыс. шт., а для внешнего – 2 000, 1 000 и 300 тыс. шт. соответственно. Исходя из данных по результатам региональных тестирований аналогичных видов продукции, компания оценивает вероятности вышеуказанных трех исходов как 0,3, 0,6 и 0,1. Кроме того, исследуя данные о соотношении результатов региональных продаж с последующими продажами на внешнем рынке, компания сумела оценить следующие условные вероятности:

Вероятность	Результаты продаж на региональном рынке	Результаты на внешнем рынке		
		успешные	средние	отрицательные
0,3	Успешные	0,8	0,15	0,05
0,6	Средние	0,3	0,5	0,2
0,1	отрицательные	0,05	0,25	0,7

Кроме того, известно, что каждая продажа приносит прибыль 3 ден.ед., как на региональном рынке, так и на внешнем. Задача состоит в принятии обоснованной стратегии выхода (или невыхода) на рынок с новой товарной позицией.

Обоснуйте выбор, используя инструменты экономико-математического моделирования.

7.Задание на использование методов математического и статистического анализа, экономико-математического моделирования для решения задач в области внешнеэкономической деятельности

Компетенция				Индикатор достижения компетенции
ПК-1	Способен	использовать	методы математического и статистического анализа, экономико-математические методы для решения задач в области экономики и управления	ПК-1.2 Осуществляет экономико-математическое моделирование

Крупная производственная компания планирует открыть филиал за рубежом, занимающийся предпродажным обслуживанием и гарантийным ремонтом. Консультационная фирма готова предоставить дополнительную информацию о том, будет ли зарубежный рынок благоприятным или нет. Эти сведения обойдутся компании в 13 тыс. ден.ед.. Руководство компании считает, что эта информация гарантирует благоприятный рынок с вероятностью 0,5. Если рынок будет благоприятным, то крупный филиал принесет прибыль в 60 тыс. ден.ед., а небольшой – 30 тыс. рублей. При неблагоприятном рынке компания потеряет 65 тыс. рублей, если будет открыт крупный филиал, и 30 тыс. рублей – если откроется небольшой. Не имея дополнительной информации, руководство оценивает вероятность благоприятного рынка как 0,6. Положительный результат обследования гарантирует благоприятный рынок с вероятностью 0,8. При отрицательном результате рынок может оказаться благоприятным с вероятностью 0,3.

Постройте дерево решений и определите, следует ли заказать консультационной фирме дополнительную информацию, уточняющую конъюнктуру рынка? Какой филиал следует открыть? Какова ожидаемая денежная оценка наилучшего решения? Какова ожидаемая ценность дополнительной информации?

Обоснуйте выбор, используя инструменты экономико-математического моделирования.

4. Файл и/или БТЗ с полным комплектом оценочных материалов прилагается.