

Луганск 2025 г.

**Комплект оценочных материалов по практике
«Производственная практика (преддипломная)»**

Задания закрытого типа

Задания закрытого типа на выбор правильного ответа

Выберите один правильный ответ.

1. Что представляет собой стратегическое планирование для предприятия?

А) комплекс мероприятий, направленных на решение первостепенных целей и задач развития предприятия

Б) процесс разработки плана на основе стратегии развития, при котором план развития конкретизируется на длительный период с описанием решений и действий, необходимых для достижения поставленных целей

В) процесс создания заданий для каждого члена трудового коллектива предприятия

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): ОПК-2

2. Выберите три базовых элемента, составляющих процесс реализации стратегического менеджмента предприятия:

А) анализ внешней среды; стратегическое планирование; формирование целей и задач предприятия

Б) анализ внешней среды; формирование целей и задач предприятия; реализация стратегии

В) стратегическое планирование, реализация стратегии, контроль и регулирование

Правильный ответ: В

Компетенции (индикаторы): ОПК-2

3. Как обобщённо называют стратегию, связанную с управлением персоналом, производством, финансами и другими сферами деятельности предприятия?

А) корпоративная стратегия

Б) функциональная стратегия

В) бизнес-стратегия

Правильный ответ: А

Компетенции (индикаторы): ОПК-2

Задания закрытого типа на установление соответствия

Установите правильное соответствие.

Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.

1. Установите соответствие между стратегическими подходами и их характеристиками:

Стратегический подход	Характеристика
1) Конкурентное преимущество через эффективность (Майкл Портер)	А) фокус на обслуживании узкой, специфической группы клиентов, которая часто остаётся недостаточно обслуженной крупными игроками рынка
2) Специализация (нишевая стратегия или стратегия малого рынка)	Б) создание продукта или услуги, которые отличаются от предложений конкурентов по значимым для потребителей характеристикам, что позволяет устанавливать более высокие цены
3) Конкурентное преимущество через уникальность (дифференциация) (Майкл Портер)	В) фокус на оптимизации процессов и ресурсов для достижения более низких затрат или более высокой эффективности по сравнению с конкурентами

Правильный ответ:

1	2	3
В	А	В

Компетенции (индикаторы): ОПК-2

2. Установите соответствие между этапами формирования стратегий и их описанием:

Этапы формирования стратегий	Описание этапов формирования стратегий
1) Анализ текущей ситуации	А) Определения конкретных, измеримых и ограниченных во времени результатов, которые компания стремится достичь в долгосрочной перспективе для реализации своей стратегии
2) Определение миссии и видения перспектив развития	Б) Применение намеченных планов в бизнес-процессах компании
3) Постановка стратегических целей	В) Формулирование двух ключевых концепций, которые определяют сущность и ценности компании (миссия) и её долгосрочные амбиции и идеальное будущее состояние (видение)
4) Реализация стратегии	Г) определение внутренних и внешних факторов, влияющих на бизнес

Правильный ответ:

1	2	3	4
Г	В	А	Б

Компетенции (индикаторы): ОПК-2

3. Установите соответствие между стратегическими инструментами и их назначением:

Инструмент	Назначение
1) Анализ сценариев	А) Оценка текущего положения и потенциала продуктов компании на рынке с точки зрения их доли и роста рынка
2) Портфельный анализ	Б) Построение возможных сценариев развития для учёта неопределённостей будущего
3) Матрица McKinsey	В) Оценка и оптимизация ассортимента продуктов для достижения баланса в структуре бизнеса
4) Матрица BCG	Г) Выбор инвестиционных приоритетов на основе привлекательности отрасли и конкурентных преимуществ

Правильный ответ:

1	2	3	4
Б	В	Г	А

Компетенции (индикаторы): ОПК-2

Задания закрытого типа на установление правильной последовательности

Установите правильную последовательность.

Запишите правильную последовательность букв слева направо.

1. Установите правильную последовательность этапов стратегического планирования:

- А) итоговое формулирование стратегии предприятия
- Б) определение миссии и видения предприятия
- В) разработка стратегических целей предприятия
- Г) анализ внутренней и внешней среды предприятия

Правильный ответ: Б, Г, В, А

Компетенции (индикаторы): ОПК-2

2. Установите правильный порядок оценки стратегической эффективности предприятия:

- А) сбор данных по ключевым показателям
- Б) принятие решений по оптимизации деятельности
- В) определение критериев оценки
- Г) анализ полученных результатов

Правильный ответ: В, А, Г, Б

Компетенции (индикаторы): ОПК-2

3. Определите правильный порядок реализации процесса реструктуризации торгового предприятия:

А) реализация мероприятий по реструктуризации

Б) анализ результатов выполнения мероприятий и внесение корректировок

В) оценка текущего состояния предприятия

Г) разработка программы реструктуризации

Правильный ответ: В, Г, А, Б

Компетенции (индикаторы): ОПК-2

Задания открытого типа

Задания открытого типа на дополнение

Напишите пропущенное слово (словосочетание).

1. Запланированный объём финансовых средств, предусмотренный для осуществления конкретных мероприятий, действий или операций – это _____

Правильный ответ: бюджет.

Компетенции (индикаторы): ОПК-2

2. Определение уровня цен, на который ориентируется компания, чтобы получить прибыль и быть конкурентоспособной на рынке – это _____

Правильный ответ: ценообразование.

Компетенции (индикаторы): ОПК-2

3. Долгосрочные отношения между поставщиком и покупателем, направленные на создание взаимной выгоды – это _____

Правильный ответ: партнёрство.

Компетенции (индикаторы): ОПК-2

Задания открытого типа с кратким свободным ответом

Напишите пропущенное слово (словосочетание).

1. Процесс формирования долгосрочного направления развития торгового предприятия с учётом его конкурентных преимуществ и особенностей внешней среды – это _____

Правильный ответ: стратегическое планирование / формирование стратегии развития / стратегическое управление

Компетенции (индикаторы): ОПК-2

2. Способность торгового предприятия быстро адаптироваться к изменениям на рынке и использовать новые возможности – это _____

Правильный ответ: адаптивность / стратегическая гибкость / гибкость управления

Компетенции (индикаторы): ОПК-2

3. Долгосрочное взаимодействие с ключевыми поставщиками и клиентами для достижения стратегических целей предприятия – это _____

Правильный ответ: стратегическое сотрудничество / стратегическое партнёрство / партнёрские отношения

Компетенции (индикаторы): ОПК-2

Задания открытого типа с развёрнутым ответом

1. Практическая задача

Условие задачи. Торговое предприятие планирует увеличить свою рыночную долю. Для реализации поставленной цели руководство предприятия рассматривает целесообразность осуществления следующих действий:

- 1) повышение качества обслуживания;
- 2) проведение регулярных опросов для изучения потребностей целевой аудитории;
- 3) расширение ассортимента товаров для удовлетворения большего числа потребностей клиентов;
- 4) уменьшение затрат в рекламу и маркетинг.

Вопрос к задаче. Какое из перечисленных действий не способствует увеличению рыночной доли предприятия? Обоснуйте ответ.

Время выполнения – 15 мин.

Ожидаемый результат:

– обоснованный ответ, который в полной мере отвечает на поставленный вопрос.

Критерии оценивания:

- правильность ответа;
- обоснованность ответа.

Ожидаемый результат в виде ответа

Ответ 4 – Уменьшение затрат в рекламу и маркетинг.

Обоснование ответа

Увеличение рыночной доли предполагает активную работу с клиентами, включая улучшение ассортимента, качества обслуживания и изучение их потребностей. Уменьшение затрат в рекламу и маркетинг, напротив, может привести к снижению узнаваемости бренда и потере клиентов, что противоречит поставленной цели по увеличению рыночной доли.

Компетенции (индикаторы): ОПК-2

2. Практическая задача

Условие задачи. Торговое предприятие обнаружило, что на складе скопилось большое количество неликвидных товаров, которые практически не продаются в течение последних 12 месяцев. Эти товары занимают ценное место на складе, увеличивая затраты на его содержание. Руководство рассматривает три варианта действий:

- 1) продолжать хранить неликвидные товары, рассчитывая на их продажу в будущем;
- 2) предложить скидки и акции для ускоренной реализации неликвидов;
- 3) увеличить закупки новых товаров, не обращая внимания на складские остатки.

Вопрос к задаче. Какое из перечисленных решений будет наиболее логичным для оптимизации складских затрат? Обоснуйте ответ.

Время выполнения – 15 мин.

Ожидаемый результат:

– обоснованный ответ, который в полной мере отвечает на поставленный вопрос.

Критерии оценивания:

- правильность ответа;
- обоснованность ответа.

Ожидаемый результат в виде ответа

Ответ 2 – Предложить скидки и акции для ускоренной реализации неликвидов.

Обоснование ответа

Скидки и акции помогут освободить склад от неликвидных товаров, сократив издержки на их хранение. Продолжение хранения только увеличивает расходы, а закупки новых товаров без устранения старых запасов приведут к нехватке складских площадей и росту затрат.

Компетенции (индикаторы): ОПК-2

3. Практическая задача

Условие задачи. Торговое предприятие столкнулось с проблемой высокой текучести кадров на складе. Руководство рассматривает три возможных действия для решения данной проблемы:

- 1) проведение тренингов для повышения квалификации сотрудников;
- 2) улучшение условий труда на складе (например, установка системы кондиционирования);
- 3) увеличение заработной платы складским работникам.

Вопрос к задаче. Какое из перечисленных действий будет наименее эффективным для решения обозначенной проблемы? Обоснуйте ответ.

Время выполнения – 15 мин.

Ожидаемый результат:

– обоснованный ответ, который в полной мере отвечает на поставленный вопрос.

Критерии оценивания:

- правильность ответа;
- обоснованность ответа.

Ожидаемый результат в виде ответа

Ответ 1 – Проведение тренингов для повышения квалификации сотрудников.

Обоснование ответа

Высокая текучесть кадров, как правило, связана с неудовлетворительными условиями труда или низкой оплатой. Хотя тренинги могут быть полезны для развития сотрудников, они напрямую не решают проблему текучести кадров, если работники недовольны зарплатой или условиями труда.

Компетенции (индикаторы): ОПК-2

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)

Экспертное заключение

Представленный фонд оценочных средств (далее – ФОС) по практике «Производственная практика (преддипломная)» соответствует требованиям ФГОС ВО.

Предлагаемые формы и средства текущего и промежуточного контроля адекватны целям и задачам реализации основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины представлены в полном объеме.

Виды оценочных средств, включённые в представленный фонд, отвечают основным принципам формирования ФОС.

Разработанный и представленный для экспертизы фонд оценочных средств рекомендуется к использованию в процессе подготовки обучающихся по указанному направлению.

Председатель учебно-методической комиссии
Экономического института



Е.Н. Шаповалова