

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гаранин Максим Алексеевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 28.05.2026 12:49:06
Уникальный программный ключ:
7708e3a47e66a8ee02711b298d7c78bd1e40bf88

Приложение
к рабочей программе дисциплины

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

(наименование дисциплины(модуля))

38.03.02 Менеджмент

Направление подготовки

Логистика

Направленность (профиль)

Содержание

1. Пояснительная записка.
2. Типовые контрольные задания или иные материалы для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих уровень сформированности компетенций.
3. Методические материалы, определяющие процедуру и критерии оценивания сформированности компетенций при проведении промежуточной аттестации.

1. Пояснительная записка

Цель промежуточной аттестации – оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

Формы промежуточной аттестации:

очная форма обучения – экзамен 5 семестр

очно-заочная форма обучения – экзамен 6 семестр

Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины

Код и наименование компетенции	Код индикатора достижения компетенции
ПК-5 Способен проводить экономические исследования на основе использования передовых информационных технологий и вычислительных средств	ПК-5.1

Результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине	Оценочные материалы (семестр)
ПК-5.1 Применяет методы количественного и качественного анализа деятельности предприятий и исследовании различных сфер экономики на основе использования передовых технологий.	Обучающийся знает: методические подходы, методы и инструменты анализа и обоснования принимаемых решений по организации стратегического развития предприятий; последовательность действий в процессе планирования и осуществления стратегии организации.	Задания (№1 - № 20)
	Обучающийся умеет: использовать современные методы анализа, прогнозирование развития управленческих ситуаций, разработки стратегий, моделей стратегического управления для реализации стратегических решений; принимать успешные стратегические решения на основе различных методических инструментов проведения стратегического анализа; разрабатывать план реализации стратегии организации.	Задания (№ 1- № 3)
	Обучающийся владеет: навыками анализа и оценки стратегического потенциала предприятия; навыками подготовки и принятия управленческих решений по всему комплексу вопросов стратегического менеджмента.	Задания (№ 4)

Промежуточная аттестация (экзамен) проводится в одной из следующих форм:

- 1) собеседование;
- 2) выполнение заданий в ЭИОС Университета.

2. Типовые¹ контрольные задания или иные материалы для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих уровень сформированности компетенций

2.1 Типовые вопросы (тестовые задания) для оценки знаниевого образовательного результата

Проверяемый образовательный результат (ФГОС 3++):

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Образовательный результат
ПК-5.1 Применяет методы количественного и качественного анализа деятельности предприятий и исследовании различных сфер экономики на основе использования передовых технологий.	Обучающийся знает: методические подходы, методы и инструменты анализа и обоснования принимаемых решений по организации стратегического развития предприятий; последовательность действий в процессе планирования и осуществления стратегии организации.
1. Выделите пять факторов, определяющих миссию (в оригинале - программу) фирмы 1. история фирмы; 2. связи с партнерами и поставщиками; 3. ориентация на прибыль и конкурентоспособность; 4. стиль поведения собственников и основных менеджеров фирмы; 5. удовлетворение потребностей потребителей; 6. особенности и тенденции развития внешней среды фирмы и ее динамика; 7. ресурсы, которые фирма может и готова использовать; 8. яркие отличительные особенности фирмы. 2. К базовым стратегиям относятся: 1. ограниченный рост; 2. диверсификация; 3. интеграция; 4. рост; 5. развитие; 6. слияние и поглощение; 7. сокращение или стратегия последнего средства; 3. Ключевые задачи реализации стратегии – это: 1. построение организации, способной осуществить стратегию; 2. определение миссии и целей организации; 3. разработка бюджета, обеспечивающего реализацию стратегии; 4. выбор рынка, на котором будет действовать организация;	

¹ Приводятся типовые вопросы и задания. Оценочные средства, предназначенные для проведения аттестационного мероприятия, хранятся на кафедре в достаточном для проведения оценочных процедур количестве вариантов. Оценочные средства подлежат актуализации с учетом развития науки, образования, культуры, экономики, техники, технологий и социальной сферы. Ответственность за нераспространение содержания оценочных средств среди обучающихся университета несут заведующий кафедрой и преподаватель – разработчик оценочных средств.

5. создание внутренних административных обеспечивающих систем;
6. разработка системы оплаты и поощрения;
7. развитие корпоративной культуры применительно к стратегии ;
8. стиль стратегического руководства.

4. Конкурентная среда организации определяется:

1. только внутриотраслевыми конкурентами;
2. внутриотраслевыми конкурентами, производящими аналогичную продукцию;
3. фирмами, производящими замещающий продукт;
4. только фирмами, которые могут выйти на рынок с тем же продуктом.

5. Стратегия горизонтальной интеграции предусматривает контроль над:

1. посредниками;
2. конкурентами;
3. поставщиками;

6. Классификационные признаки систематизации стратегий

1. стадия жизненного цикла отрасли;
2. относительная сила отраслевой позиции организации;
3. организационная структура управления;
4. степень агрессивности поведения организации в конкурентной борьбе;
5. базовая концепция достижения конкурентных преимуществ;
6. уровень принятия решений;

7. Организационные уровни пирамиды разработки стратегии для однопрофильной компании:

1. корпоративный;
2. бизнес-стратегии;
3. высший уровень иерархии;
4. функциональные стратегии (НИОКР, производство, маркетинг, финансы, персонал и др.);
5. средний уровень иерархии;
6. операционные стратегии;
7. низший уровень иерархии.

8. Какие стратегии может выбирать фирма, имеющая сильные конкурентные позиции, при медленном росте рынка:

1. совместное предприятие в новой области;
2. концентрическая диверсификация;
3. горизонтальная интеграция или слияние;
4. сокращение;
5. вертикальная интеграция;
6. конгломератная диверсификация.

9. Какие стратегии должны выбирать лидирующие фирмы, если отрасль идет к упаду:

1. концентрированного роста;
2. интегрированного роста;
3. диверсификации;
4. сокращения.

10. Какие стратегии может выбирать фирма, имеющая слабые конкурентные позиции, при быстром росте рынка:

1. пересмотр стратегий концентрации;

2. диверсификация;
3. горизонтальная интеграция или слияние;
4. сокращение;
5. вертикальная интеграция;
6. ликвидация.

11. Стратегия управления персоналом организации, производством, финансами и стратегия в других сферах деятельности это:

1. функциональная стратегия;
2. бизнес-стратегия;
3. корпоративная стратегия;
4. портфельная стратегия.

2. Какая из стратегий наиболее подходящая для фирм-лидеров рынка определенной отрасли?

1. стратегия отличительного имиджа;
2. стратегия специализации;
3. стратегия активной обороны.

13. Стратегия конкурентного поведения последователя за лидером предполагает ...

1. активную атаку на лидера;
2. ведение интенсивной конкурентной борьбы;
3. реализацию стратегий инноваций;
4. охрану своей доли рынка, удержание своих клиентов.

14. Выделите наиболее значимые факторы, влияющие на стратегию компании:

1. экономические, социальные, политические, юридические, экологические;
2. условия конкуренции, общая привлекательность отрасли;
3. возможности и угрозы;
4. общие ценности и корпоративная культура;
5. личные амбиции, этические принципы высшего руководства компании;
6. сильные и слабые стороны компании, компетенции и конкурентные возможности;
7. все перечисленные;

15. Пять основных областей стратегических изменений при реализации стратегии

1. персонал;
2. имидж организации;
3. структура организации;
4. культура;
5. стиль управления;
6. системы;
7. внешняя среда;
8. опыт работы.

16. К стратегиям концентрированного роста относятся:

1. развитие продукта;
2. дифференциация;
3. усиление позиций на рынке;
4. все ответы правильные.

17. Какая из стратегий имеет наибольшую вероятность успеха:

1. развитие рынка;
2. развитие продукта;
3. усиление позиций на рынке;
4. диверсификация.

18. Стратегии концентрированного роста определяются по:

1. матрице BCG;
2. матрице Ансоффа;
3. матрице Портера;
4. все ответы неправильные.

19. Конкурентная среда организации определяется:

1. только внутриотраслевыми конкурентами;
2. внутриотраслевыми конкурентами, производящими аналогичную продукцию;
3. фирмами, производящими замещающий продукт;
4. только фирмами, которые могут выйти на рынок с тем же продуктом.

20. Какие из следующих факторов должны быть в первую очередь учтены при выборе стратегии (являются ключевыми):

1. сильные стороны отрасли;
2. сильные стороны фирмы;
3. цели фирмы;
4. интересы высшего руководства;
5. квалификация работников;
6. степень зависимости от внешней среды;
7. все перечисленные факторы.

2.2 Типовые задания для оценки навыкового образовательного результата

Проверяемый образовательный результат (ФГОС 3++):

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Образовательный результат
ПК-5.1 Применяет методы количественного и качественного анализа деятельности предприятий и исследовании различных сфер экономики на основе использования передовых технологий.	Обучающийся умеет: использовать современные методы анализа, прогнозирование развития управленческих ситуаций, разработки стратегий, моделей стратегического управления для реализации стратегических решений; принимать успешные стратегические решения на основе различных методических инструментов проведения стратегического анализа; разрабатывать план реализации стратегии организации.
<i>Задание 1</i> Компания в своей стратегии в отношении конкретного бизнеса отказывается от долгосрочного взгляда на него в пользу максимизации доходов в краткосрочной перспективе. Необходимость такого подхода обусловлена бесперспективностью бизнеса, который не может быть прибыльно продан. Стратегия предполагает сокращение конкретного вида деятельности до нулевого уровня и получение максимально возможного дохода. Определите тип стратегии компании. <i>Задание 2</i> В деловом портфеле фирмы есть бизнес-область с относительно небольшой долей на рынке в медленно развивающейся отрасли. Поток денежной наличности в этой области незначителен. Любой шаг фирмы, связанный с попыткой завоевать большую долю рынка, вызывает немедленно контратаку доминирующих в этой области конкурентов. Только мастерство менеджеров позволяет фирме удерживать свои бизнес позиции. Определите, к какому типу относится данное направление и какова должна быть стратегия в отношении него.	

Задание 3

Данному направлению деятельности фирмы соответствует бизнес - область в растущей отрасли, которая занимает относительно небольшую долю рынка. Это сочетание обстоятельств, приводит к необходимости увеличения инвестиций с целью защиты доли рынка и гарантирования выживания на нем. Высокие темпы роста рынка требуют значительной денежной наличности, чтобы соответствовать этому росту. Однако эта бизнес-область с большим трудом генерирует доход фирмы из-за своей небольшой доли на рынке. Определите, к какому типу относится данное направление и каковы его перспективы.

ПК-5.1 Применяет методы количественного и качественного анализа деятельности предприятий и исследовании различных сфер экономики на основе использования передовых технологий.

Обучающийся владеет: навыками анализа и оценки стратегического потенциала предприятия; навыками подготовки и принятия управленческих решений по всему комплексу вопросов стратегического менеджмента.

Задание 4

Образованное в результате реорганизации государственного унитарного предприятия ОАО «Спорт-дизайн» существует на рынке 7 лет. Уставный капитал составляет 648 тыс. руб. Он разделен на 6480 обыкновенных акций номинальной стоимостью 100 руб. Основная деятельность направлена на разработку дизайна, производство и продажу товаров для спорта и отдыха. По объемам производства и продаж основным видом деятельности в последние три года является инвентарь для спортивных залов (табл. 1).

Маркетинговая информация (данные условные).

Доля производства спортивных товаров в России составляет менее 10 % от ВВП, а продукция российского производства занимает только 30-40 % рынка, 60-70 % приходится на зарубежных производителей. Ведущие страны – поставщики: Италия, Германия, Голландия, Турция, Индия и Китай. Производство спортивной одежды по сравнению с другими отраслями обладает высоким уровнем концентрации. Уровень концентрации особенно велик в производстве обуви (доля трех предприятий – лидеров более 50%).

По прогнозам темпы роста спроса на товары для спорта и отдыха в ближайшие два года составят около 6-7 % в год. При этом оборот розничной торговли данной продукцией достигает 15 млрд долл США.

Рост потребительского спроса дает возможности роста российскому производству.

Таким образом, макроэкономическая ситуация для компании благоприятна как в масштабе страны, так и в регионе, где она осуществляет свою деятельность.

Данные, характеризующие темпы прироста потребления продукции на внутреннем рынке, отражают нестабильность спроса, однако за последние 5 лет темпы прироста превышают средний темп прироста ВВП (табл. 2).

Таблица 1

Экономические показатели бизнеса и его рыночной среды, млн руб.

№	Показатель	Отчетный период	Предыдущий (базисный) период	Предшествующий предыдущему период
1	Выручка (объем реализованной продукции)	5487	2854	2557
2	Себестоимость продаж (переменные затраты)	4727	2499	2265
3	Коммерческие расходы	334	88	64
4	Управленческие расходы	69	37	38
5	Итого постоянные затраты	403	125	102

	(3+4)			
6	Прибыль от продаж	357	231	190
7	Чистая прибыль	155	129	54
8	Активы, всего	2041	1612	1211
9	Нематериальные активы	9,3	0,382	0,082
10	Затраты на НИОКР	-	-	-
11	Основные средства - по первоначальной (восстановительной стоимости) - по остаточной стоимости (по балансу) - амортизация (начисленный износ) основных средств - поступило основных средств за год - выбыло основных средств за год - арендованные основные средства - переданные в аренду - находящиеся на консервации	1502 1170 332 375 84 357 94 85	1211 1011 200 250 46 94 93 54	1007 811 196 107 32 47 92 48
12	Внеоборотные активы	1372	1214	1013
13	Оборотные активы	669	398	198
14	Запасы	164	72	21
15	Краткосрочная дебиторская задолженность	339	242	144
16	Собственный капитал (чистые активы)	393	237	102
17	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	348	183	51
18	Краткосрочные обязательства - всего	1326	1040,5	766
19	Краткосрочные кредиты и займы	459	425	400
20	Краткосрочная кредиторская задолженность	867	615	366
21	Затраты на производство и реализацию продукции по элементам: материальные затраты заработная плата с отчислениями амортизация прочие	5130 4708 119 150 153	2623 2332 82 125 84	2367 2154 59 118 36
22	Среднесписочная численность персонала, чел.	415	412	397

23	Средневзвешенный процент по кредитам и займам, %	15	17	22
24	Темпы роста инфляции, %	12	8	6
25	Мультипликатор – капитализация (чистые активы) к выручке от продаж	1,5	2,2	2

Таблица 2

Темпы прироста потребления продукции за пять лет, %

Рыночный сегмент	Темпы прироста потребления					Средние темпы прироста
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	
Спортивные костюмы	90	8	-7	-6	8	14
Инвентарь для спортивных залов	57	10	21	14	3	20
Обувь для занятий спортом	25	12	24	12	12	8
Спортивные куртки	102	5	-34	28	-26	6

Маркетинговые показатели компании представлены в табл. 3-6.

Динамика рыночной доли компании в продажах за три года, %

Таблица 3

Рыночный сегмент	1-й год	2-й год	3-й год
Спортивные костюмы	32	24	23
Инвентарь для спортивных залов	13	10	8
Обувь для занятий спортом	5	5	5
Спортивные куртки	4	5	4

Таблица 4

Информация о поставщиках сырья и материалы в компаниях за три года, %

Поставщики	1-й год	2-й год	3-й год
ООО «Лэнд»	15	13	11
ООО «Ленок»	6	7	8
ООО «Раздолье»	5	4	3
ЗАО «ОПТ»	9	9	9
ОАО «Бирюса»	60	62	63
Прочие	5	5	6
Итого	100	100	100
Общее количество поставщиков	15	17	21

Таблица 5

Информация о потребителях продукции за три года, %

Потребители	1-й год	2-й год	3-й год
СОЦ «Буревесник»	18	17	16
СП «Спортивные резервы»	15	14	14
ООО «Оздоровительный комплекс»	14	15	14
ЗАО «Светоч»	13	12	13

ОАО «Центр китайской медицины»	10	10	11
Прочие	30	32	32
Итого	100	100	100
Общее количество потребителей	25	25	30

Экономические показатели по сегментам бизнеса, млн. руб.

№	Показатели	В целом по компании	В том числе по сегментам			
			Инвентарь для спортивных залов	Обувь для занятий спортом	Спортивные костюмы	Спортивные куртки
1	Выручка от продаж	5487	3402	439	823	823
	Выручка от продаж продукции, соответствующей российским и международным стандартам	-	2800	156	146	432
	Производственные мощности в соответствии с паспортом машин и оборудования	-	4000	500	1000	870
2	Затраты на производство и реализацию продукции	5130	3078	410	770	872
2.1	В том числе переменные	4727	2828	378	709,5	811,5
2.2	В том числе постоянные	403	250	32	60,5	60,5

Выполнить:

1. На основе информации о компании разработайте систему показателей для оценки конкурентоспособности продукции компании.
2. Дайте анализ конкурентоспособности компании.

2.3. Перечень вопросов для подготовки обучающихся к промежуточной аттестации

1. Понятие миссии организации. Назначение и роль миссии в стратегическом управлении. Факторы, влияющие на формирование миссии.
2. Цели организации, области установления целей. Состав и характеристика факторов, влияющих на формирование целей организации.
3. Стратегии концентрированного роста.
4. Основные составляющие внешней среды. Цели ее анализа.
5. Анализ ресурсного потенциала организации.
6. Особенности функциональных стратегий.

7. Процесс формирования стратегий. Реализация стратегии.
8. Виды диверсификации.
9. Базовые стратегии антикризисного управления.
10. Стратегии интеграция.
11. Цели и основные этапы портфельного анализа.
12. Сущность и классификация конкурентных стратегий организаций.
13. Использование наступательных стратегий для сохранения конкурентоспособности.
14. Корпоративные стратегии интеграционного роста.
15. Матричные методы оценки портфеля диверсифицированной организации.
16. Характеристика и основные черты антикризисного управления организацией.
17. Направления международного стратегического развития:
18. Система стратегического контроля в организации.
19. Методологические аспекты стратегии организационных изменений.
20. Использование оборонительных стратегий для сохранения конкурентного преимущества.
21. Понятие и сущность стратегического менеджмента. Стратегический менеджмент и его функции.

3. Методические материалы, определяющие процедуру и критерии оценивания сформированности компетенций при проведении промежуточной аттестации

Критерии формирования оценок по ответам на вопросы, выполнению тестовых заданий

- оценка **«отлично»** выставляется обучающемуся, если количество правильных ответов на вопросы составляет 100 – 90% от общего объёма заданных вопросов;
- оценка **«хорошо»** выставляется обучающемуся, если количество правильных ответов на вопросы – 89 – 76% от общего объёма заданных вопросов;
- оценка **«удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, если количество правильных ответов на тестовые вопросы – 75–60 % от общего объёма заданных вопросов;
- оценка **«неудовлетворительно»** выставляется обучающемуся, если количество правильных ответов – менее 60% от общего объёма заданных вопросов.

Критерии формирования оценок по результатам выполнения заданий

«Отлично» – ставится за работу, выполненную полностью без ошибок и недочетов.

«Хорошо» – ставится за работу, выполненную полностью, но при наличии в ней не более одной негрубой ошибки и одного недочета, не более трех недочетов.

«Удовлетворительно» – ставится за работу, если обучающийся правильно выполнил не менее 2/3 всей работы или допустил не более одной грубой ошибки и двух недочетов, не более одной грубой и одной негрубой ошибки, не более трех негрубых ошибок, одной негрубой ошибки и двух недочетов.

«Неудовлетворительно» – ставится за работу, если число ошибок и недочетов превысило норму для оценки «удовлетворительно» или правильно выполнено менее 2/3 всей работы.

Виды ошибок:

- *грубые ошибки: незнание основных понятий, правил, норм; незнание приемов решения задач; ошибки, показывающие неправильное понимание условия предложенного задания.*
- *негрубые ошибки: неточности формулировок, определений; нерациональный выбор хода решения.*
- *недочеты: нерациональные приемы выполнения задания; отдельные погрешности в формулировке выводов; небрежное выполнение задания.*

Критерии формирования оценок по экзамену

«Отлично» – студент приобрел необходимые умения и навыки, продемонстрировал навык практического применения полученных знаний, не допустил логических и фактических ошибок

«Хорошо» – студент приобрел необходимые умения и навыки, продемонстрировал навык практического применения полученных знаний; допустил незначительные ошибки и неточности.

«Удовлетворительно» – студент допустил существенные ошибки.

«Неудовлетворительно» – студент демонстрирует фрагментарные знания изучаемого курса; отсутствуют необходимые умения и навыки, допущены грубые ошибки.