

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

Краснодонский факультет инженерии и менеджмента (филиал)
Кафедра государственного управления и техносферной безопасности



УТВЕРЖДАЮ:

Директор

Панайотов К.К.

(подпись)

«14» марта 2025 года

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по учебной дисциплине
Способы конкурентной борьбы

(наименование учебной дисциплины, практики)

38.04.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки (специальности))

«Управление системой экономической безопасности»

(наименование профиля подготовки (специальности, магистерской программы); при отсутствии ставится прочерк)

Разработчик (разработчики):

К.Э.Н., доц.

(подпись)

Харьковский М.Б.

ФОС рассмотрен и одобрен на заседании кафедры государственного управления и техносферной безопасности от «13» февраля 2025 г., протокол № 7

Заведующий кафедрой
Государственного управления
и техносферной безопасности

(подпись)

Черная А.М.

Краснодон 2025

**Комплект оценочных материалов по дисциплине
«Способы конкурентной борьбы»**

Задания закрытого типа

Задания закрытого типа на выбор правильного ответа

Выберите один правильный ответ.

1. Какой из перечисленных этапов является первым в процессе разработки конкурентной стратегии предприятия?

- А) Формулирование целей и задач.
- Б) Анализ внешней и внутренней среды.
- В) Выбор стратегических альтернатив.
- Г) Реализация стратегии.

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

2. Какой из перечисленных методов конкурентной борьбы предполагает создание барьеров для входа новых конкурентов на рынок?

- А) Установление низких цен.
- Б) Увеличение рекламных акций.
- В) Патентирование технологий.
- Г) Снижение качества продукции.

Правильный ответ: В

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

3. Какой из перечисленных способов конкурентной борьбы относится к ценовой конкуренции?

- А) Улучшение качества продукции.
- Б) Снижение цены на товар.
- В) Расширение ассортимента.
- Г) Увеличение рекламного бюджета.

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

4. Какой из перечисленных факторов не является внутренним источником конкурентного преимущества предприятия?

- А) Высокое качество продукции.
- Б) Низкие издержки производства.
- В) Широкая рекламная кампания.
- Г) Наличие государственных субсидий.

Правильный ответ: Г

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

Задания закрытого типа на установление соответствия

Установите правильное соответствие.

Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.

1. Установите соответствие между типом конкуренции и их характеристиками.

Тип конкуренции	Характеристика
1) Лидерство в издержках	А) Создание уникального продукта или услуги, за которые потребители готовы платить больше.
2) Дифференциация продукции	Б) Достижение минимальных затрат на производство и предложение низких цен.
3) Фокусирование на нише	В) Концентрация на узком сегменте рынка с особыми потребностями.

Правильный ответ: 1Б, 2А, 3В

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

2. Установите соответствие между этапами разработки конкурентной стратегии и их содержанием.

Тип изменений	Характеристика
1) Анализ внешней и внутренней среды	А) Определение целей и задач компании на основе анализа.
2) Формулирование целей и задач	Б) Оценка рыночных условий, конкурентов и внутренних ресурсов компании.
3) Выбор стратегических альтернатив	В) Определение вариантов стратегий и выбор наиболее подходящей.

Правильный ответ: 1Б, 2А, 3В

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

3. Установите соответствие между источниками конкурентных преимуществ и их примерами.

Источник	Пример
1) Высокое качество продукции	А) Использование передовых технологий для снижения затрат.
2) Низкие издержки производства	Б) Внедрение новых технологий, которые повышают эффективность производства.

3. Установите правильную последовательность этапов при разработке стратегии дифференциации:

А) Определение уникальных характеристик продукта.

Б) Изучение потребностей целевой аудитории.

В) Разработка маркетинговой стратегии.

Г) Постановка целей по укреплению бренда.

Д) Контроль эффективности стратегии.

Правильный ответ: Б, А, Г, В, Д

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

4. Установите правильную последовательность шагов при постановке целей для стратегии фокусирования:

А) Контроль выполнения задач.

Б) Постановка целей по удовлетворению потребностей сегмента.

В) Анализ потребностей выбранного сегмента.

Г) Определение узкого сегмента рынка.

Д) Разработка задач для реализации стратегии.

Правильный ответ: Г, В, Б, Д, А

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

Задания открытого типа

Задания открытого типа на дополнение

Напишите пропущенное слово (словосочетание).

1. Долгосрочный план действий компании, направленный на достижение устойчивого конкурентного преимущества на рынке, называется _____.

Правильный ответ: Конкурентная стратегия.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

2. Процесс создания уникальных характеристик товара или услуги, которые выделяют их среди предложений конкурентов называется _____.

Правильный ответ: Дифференциация продукта.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

3. Узкий сегмент рынка, который характеризуется специфическими потребностями, запросами или особенностями потребителей называется _____.

Правильный ответ: Рыночная ниша.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

4. Рыночная структура, где доминируют несколько крупных фирм, которые тесно взаимодействуют между собой, что делает её одной из самых сложных

и интересных форм конкуренции называется _____.

Правильный ответ: Олигополия.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

Задания открытого типа с кратким свободным ответом

Дайте ответ на вопрос.

1. Как называется соперничество между субъектами рынка (фирмами, компаниями, производителями) за ограниченные ресурсы, потребителей или лучшие условия для ведения бизнеса?

Правильный ответ: Конкуренция.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

2. Как называются крупные компании, которые доминируют на рынке за счет массового производства, низких издержек и высокой доли рынка?

Правильный ответ: Виоленты.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

3. Как называется процесс сравнения продуктов, услуг, процессов или методов работы компании с лучшими практиками конкурентов или лидеров отрасли с целью выявления областей для улучшения и повышения эффективности?

Правильный ответ: Бенчмаркинг.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

4. Как называется конкурентная стратегия, при которой компания стремится стать производителем с самыми низкими затратами на производство товаров или услуг в своей отрасли?

Правильный ответ: Лидерства в издержках.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

Задания открытого типа с развернутым ответом

Дайте развернутый ответ на вопрос.

1. Перечислите основные характеристики фирм-пациентов.

Время выполнения - 10 мин.

Ожидаемый результат:

Узкая специализация, уникальность продукта, высокая лояльность клиентов, ограниченный масштаб деятельности, гибкость и адаптивность.

Критерии оценивания: Наличие в ответе не менее трёх характеристик.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

2. Какие функции выполняет конкуренция в современной экономике?

Время выполнения - 10 мин.

Ожидаемый результат:

Регулирующая, стимулирующая, распределительная, контролирующая, инновационная, адаптационная, социальная, селективная, информационная, защитная.

Критерии оценивания: Наличие в ответе не менее трёх вариантов.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

3. Какие методы конкурентной борьбы использует предприятие при неценовой конкуренции?

Время выполнения - 10 мин.

Ожидаемый результат:

Качество продукции, брендинг и имидж, улучшение сервиса, реклама и продвижение, лояльность клиентов, упаковка и дизайн, широкий ассортимент, технологические преимущества, экологичность и социальная ответственность, уникальные условия продаж.

Критерии оценивания: Наличие в ответе не менее трёх методов.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

4. Перечислите основные характеристики монополии.

Время выполнения - 10 мин.

Ожидаемый результат:

Единственный продавец, отсутствие близких заменителей, высокие барьеры входа, контроль над ценой, экономическая прибыль.

Критерии оценивания: Наличие в ответе не менее трёх характеристик.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.4)

Экспертное заключение

Представленный фонд оценочных средств (далее – ФОС) по дисциплине «Способы конкурентной борьбы» соответствует требованиям ФГОС ВО.

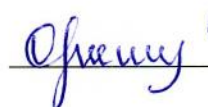
Предлагаемые формы и средства текущего и промежуточного контроля адекватны целям и задачам реализации основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент.

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

Виды оценочных средств, включенные 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 38.04.02 Менеджмент.

Председатель учебно-методической
комиссии Краснодарского факультета
инженерии и менеджмента (филиала)

 Родионова О.Ю.

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)