

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 13.10.2023 11:10:14
Уникальный программный ключ:
8df276ee93e17c18e7bee9e7cad2d0ed9ab82473

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)»

Институт Магистратура
Кафедра Коммерции и сервиса

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
**Управление конкурентоспособностью организации в аспекте ее товарной
политики**

Уровень образования	магистратура
Направление подготовки	38.04.07 Товароведение
Программа	Коммерческий и управленческий консалтинг в сфере товародвижения
Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения	2 года
Форма(-ы) обучения	очно-заочная

Рабочая программа учебной дисциплины «Управление конкурентоспособностью организации в аспекте ее товарной политики» основной профессиональной образовательной программы высшего образования, рассмотрена и одобрена на заседании кафедры, протокол № 12 от 08.06.2021 г.

Разработчик рабочей программы учебной дисциплины:

доцент
доцент

Н.С. Иващенко
О.С. Оленева

Заведующий кафедрой:

В.Ю. Мишаков

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Учебная дисциплина «Управление конкурентоспособностью организации в аспекте ее товарной политики» изучается в четвертом семестре.

Курсовая работа/курсовой проект - не предусмотрено.

1.1. Форма промежуточной аттестации:

экзамен

1.2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина «Управление конкурентоспособностью организации в аспекте ее товарной политики» относится к обязательной части программы. Изучение дисциплины опирается на результаты освоения образовательной программы предыдущего уровня.

Основой для освоения дисциплины являются результаты обучения по предшествующим дисциплинам и практикам в бакалавриате и магистратуре.

Основой для освоения дисциплины являются результаты обучения по предшествующим дисциплинам и практикам в бакалавриате:

- Российское и международное регулирование деятельности в управлении закупками и качеством продукции;
- Консалтинг и организация торгово-экспертной деятельности;
- Формирование и диагностика ассортиментной политики.

Результаты обучения по учебной дисциплине, используются при изучении следующих дисциплин и прохождения практик:

- Бренд как инструмент оценки и управления качеством продукции;
- Производственная практика. Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности;
- Производственная практика. Преддипломная практика;
- Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

2. ЦЕЛИ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Целями освоения учебной дисциплины «Управление конкурентоспособностью организации в аспекте ее товарной политики» являются:

- приобретение студентом теоретических знаний и практических навыков в области управления конкурентоспособностью организации и обеспечения устойчивого развития бизнеса;
- овладение современным понятийным аппаратом, характеризующим природу и сущность конкурентных рынков и конкурентоспособности организации;
- формирование навыков применения инструментов и методов управления устойчивой конкурентоспособностью;
- формирование у обучающихся компетенций, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине.

Результатом обучения по учебной дисциплине является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения учебной дисциплины.

2.1. Формируемые компетенции, индикаторы достижения компетенций, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ОПК-4 Способен проводить научные исследования в сфере товароведения и смежных сферах, критически оценивать их результаты и применять для решения профессиональных задач	ИД-ОПК-4.2 Применение современных общенаучных и специальных методов, используемых в прикладных и фундаментальных исследованиях в соответствии с направлением магистерской программы. Формулирование выводов и определение приоритетов при решении практических и исследовательских задач	<ul style="list-style-type: none"> – Выявляет факторы устойчивой конкурентоспособности и определяет их значимость в соответствии с этапом жизненного цикла организации – Использует современные подходы к оценке конкурентоспособности организации – Находит источники и собирает информацию, необходимую для проведения оценки уровня конкурентоспособности организации
ПК-1 Способен анализировать и совершенствовать процессы управления качеством и ассортиментом продукции	ИД-ПК-1.2 Планирование качества и ассортимента продукции, ее продвижения на рынке на основе маркетинговых исследований	<ul style="list-style-type: none"> – Анализирует конкурентные позиции и определяет соответствующие им конкурентные стратегии; – Проявляет навыки разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности;
ПК-3 Способен исследовать теоретические и практические проблемы в сфере ассортиментной политики и закупочной деятельности	ИД-ПК-3.2 Осуществление анализа данных в сфере ассортиментной политики и закупочной деятельности, их статистическая обработка	<ul style="list-style-type: none"> – Рассматривает ассортиментную политику как фактор конкурентоспособности организации и формирует конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг организации; – Демонстрирует навыки разработки конкурентной стратегии организаций

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

по очно-заочной форме обучения –	5	з.е.	180	час.
----------------------------------	---	------	-----	------

Структура учебной дисциплины для обучающихся по видам занятий (очно-заочная форма обучения)

Структура и объем дисциплины				
Объем дисциплины по семестрам	фо рм а пр	все го, час	Контактная аудиторная работа, час	Самостоятельная работа обучающегося, час

	омежуточной аттестации		лекции, час	практические занятия, час	лабораторные занятия, час	практическая подготовка, час	курсовая работа	самостоятельная работа обучающегося,	промежуточная аттестация, час
4 семестр	экзамен	180	18	36	-	-	-	72	54
Всего:		180	18	36	-	-	-	72	54

3.1. Структура учебной дисциплины для обучающихся по разделам и темам дисциплины: (очно-заочная форма обучения)

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции(й) и индикаторов достижения компетенций	Наименование разделов, тем; виды самостоятельной работы обучающегося; форма(ы) промежуточной аттестации	Виды учебной работы				Самостоятельная работа, час	Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося; формы промежуточного контроля успеваемости
		Контактная работа					
		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные работы, час	Практическая подготовка, час		
Четвертый семестр							
						72	Формы текущего контроля
ОПК-4, ИД-ОПК-4.2 ПК-1, ИД-ПК-1.2 ПК-3 ИД-ПК-3.2	Тема 1 Конкурентоспособность организации как объект управления: понятие, цели и задачи	4				6	1. Круглый стол 2. домашнее задание,
	Практическое занятие 1 Соотносительность понятий «ключевые факторы успеха», «факторы КС», «конкурентные преимущества», «стратегические цели», «корпоративные ценности»		4			6	
ПК-1, ИД-ПК-1.2 ПК-3 ИД-ПК-3.2	Тема 2 Факторы конкурентоспособности и конкурентные преимущества.	4				8	1. устный опрос 2. домашнее задание,
	Практическое занятие 2 Ключевые аспекты обеспечения конкурентоспособности.		8			8	
ПК-1, ИД-ПК-1.2 ПК-3 ИД-ПК-3.2	Тема 3 Различные подходы к оценке КСП организации	4				8	1. устный опрос 2. домашнее задание,
	Практическое занятие 3 Практика применения различных методов оценки конкурентоспособности организации.		8			8	
ПК-1, ИД-ПК-1.2 ПК-3 ИД-ПК-3.2	Тема 4 Сущность стратегического и тактического управления конкурентоспособностью	4				6	1. устный опрос 2. домашнее задание
	Практическое занятие 4		8			8	

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции(й) и индикаторов	Наименование разделов, тем; виды самостоятельной работы обучающегося; форма(ы) промежуточной аттестации	Виды учебной работы				Самостоятельная работа, час	Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося; формы промежуточного контроля успеваемости
		Контактная работа					
		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные работы, час	Практическая		
	Механизм управления потенциалом конкурентоспособности						
ПК-1, ИД-ПК-1.2 ПК-3 ИД-ПК-3.2	Тема 5 Виды конкурентных стратегий организации и их содержание	2				6	1. устный опрос 2. домашнее задание, 3. итоговое тестирование по результатам освоения курса
	Практическое занятие 5 Виды и источники маркетинговых исследований по определению конкурентоспособности организации и разработке конкурентной стратегии		8			8	
	Экзамен					54	Экзамен в устной форме по билетам
	ИТОГО	18	36			180	

3.2. Краткое содержание учебной дисциплины

№ пп	Наименование раздела и темы дисциплины	Содержание раздела (темы)
1	<p>Тема 1 Конкурентоспособность организации как объект управления: понятие, цели и задачи</p> <p>Практическое занятие 1 Соотносительность понятий «ключевые факторы успеха», «факторы КС», «конкурентные преимущества», «стратегические цели», «корпоративные ценности»</p>	<p>Сущность конкуренции и ее роль в рыночной экономике. Конкурентная среда и конкурентные позиции. Конкуренция, кооперации и коэволюция как современные тенденции развития экономики и управления. Конкуренция и партнерство. Понятие конкурентоспособности и конкурентоспособности организации. Уровни формирования конкурентоспособности организации. Классификация видов конкурентоспособности. Соотносительность понятий «ключевые факторы успеха», «факторы КС», «конкурентные преимущества», «стратегические цели», «корпоративные ценности».</p>
2	<p>Тема 2 Факторы конкурентоспособности и конкурентные преимущества.</p> <p>Практическое занятие 2 Ключевые аспекты обеспечения конкурентоспособности.</p>	<p>Понятие фактора конкурентоспособности. Факторы конкурентоспособности и конкурентные преимущества: понятия и основные виды. Устойчивость конкурентных преимуществ. Механизмы формирования и поддержания конкурентных преимуществ. Различные подходы к классификации факторов конкурентоспособности. Системно-процессный подход к определению факторов КС организации и их значимости. Базовые факторы конкурентоспособности и факторы, определяемые особенностями современного этапа развития экономики и управления. Клиентоориентированность как фактор конкурентоспособности организации. Корпоративная культура и корпоративный бренд, партнерство и корпоративная социальная ответственность как факторы, обеспечивающие устойчивую конкурентоспособность.</p>
3	<p>Тема 3 Различные подходы к оценке КСП организации</p> <p>Практическое занятие 3 Практика применения различных методов оценки конкурентоспособности организации.</p>	<p>Комплексный характер и относительность оценки конкурентоспособности. Рекомендуемые базы сравнения. Статистическая и динамическая оценка уровня конкурентоспособности. Подходы к определению интегрального показателя конкурентоспособности. Методы определения значимости факторов конкурентоспособности организации. Экспертный анализ: его сущность и требования к проведению. Экономический цикл жизни организации и дифференциация значимости факторов конкурентоспособности организации по этапам жизненного цикла организации. Визуализация результатов оценки конкурентоспособности: табличный способ (лист конкурентоспособности) и графический (многоугольник конкурентоспособности)</p>
4	<p>Тема 4 Сущность стратегического и тактического управления конкурентоспособностью</p> <p>Практическое занятие 4 Механизм управления потенциалом конкурентоспособности</p>	<p>Основные функции, реализуемые в системе управления конкурентоспособностью организации. Стратегическая и тактическая конкурентоспособность. Тактические и стратегические инструменты повышения конкурентоспособности организации. Оценка уровня конкурентоспособности продукции и ассортиментной политики в целом. Различные виды потенциалов повышения уровня конкурентоспособности. Понятие и методы оценки производственного потенциала организации и его использования. Понятие и методы оценки инновационного потенциала. Понятие и методы оценки маркетингового потенциала. Оценка уровня и формирование конкурентоспособного ассортимента продукции. Понятие и</p>

		методы оценки кадрового и финансового потенциала организации.
5	<p>Тема 5 Виды конкурентных стратегий организации и их содержание</p> <p>Практическое занятие 5 Виды и источники маркетинговых исследований по определению конкурентоспособности организации и разработке конкурентной стратегии</p>	<p>Понятие и направление исследований конъюнктуры рынка. Конкуренты как участники рыночных отношений. Виды конкурентов. Прямые и косвенные конкуренты. Конкурентная стратегия: понятие и содержание. Виды конкурентных позиций и соответствующих им конкурентных стратегий. Стратегия лидера. Стратегия претендента на лидерство. Стратегия последователя или ведомого. Стратегия нишера. Базовые конкурентные стратегии: стратегия низких издержек, дифференциации и фокусирования. Стратегия продуктового и стратегия ценового лидера. Основные источники сбора информации о конкурентах. Бенчмаркинг и его методики. Прямые и косвенные методы сбора информации для оценки конкурентоспособности организации и ее факторов.</p>

3.3. Организация самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа студента – обязательная часть образовательного процесса, направленная на развитие готовности к профессиональному и личностному самообразованию, на проектирование дальнейшего образовательного маршрута и профессиональной карьеры.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине организована как совокупность аудиторных и внеаудиторных занятий и работ, обеспечивающих успешное освоение дисциплины.

Аудиторная самостоятельная работа обучающихся по дисциплине выполняется на учебных занятиях под руководством преподавателя и по его заданию. Аудиторная самостоятельная работа обучающихся входит в общий объем времени, отведенного учебным планом на аудиторную работу, и регламентируется расписанием учебных занятий.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся – планируемая учебная, научно-исследовательская, практическая работа обучающихся, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия, расписанием учебных занятий не регламентируется.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

- подготовку к лекциям, практическим занятиям, экзамену;
- изучение учебных пособий;
- изучение теоретического и практического материала по рекомендованным источникам;
- выполнение индивидуальных заданий,
- написание тематических выступлений на проблемные темы;
- подготовка к тестированию;
- подготовка к промежуточной аттестации в течение семестра;
- создание презентаций по изучаемым темам и др.

Самостоятельная работа обучающихся с участием преподавателя в форме иной контактной работы предусматривает групповую и (или) индивидуальную работу с обучающимися и включает в себя:

- проведение консультаций перед экзаменом;
- консультации по организации самостоятельного изучения отдельных разделов/тем, базовых понятий учебных дисциплин в целях устранения пробелов после поступления в магистратуру абитуриентов, окончивших бакалавриат/специалитет иных УГСН.

Перечень разделов/тем/, полностью или частично отнесенных на самостоятельное изучение с последующим контролем:

№ пп	Наименование раздела /темы дисциплины, выносимые на самостоятельное изучение	Задания для самостоятельной работы	Виды и формы контрольных мероприятий (учитываются при проведении текущего контроля)	Трудоемкость, час
Тема 1	Конкурентоспособность организации как объект управления: понятие, цели и задачи	Подготовить сообщение на тему «Конкурентоспособность – современная тенденция развития экономики и управления»	Круглый стол (дискуссия)	8

3.4. Применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

Реализация программы учебной дисциплины с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий регламентируется действующими локальными актами университета.

Учебная деятельность частично проводится на онлайн-платформе за счет применения учебно-методических электронных образовательных ресурсов:

использование ЭО и ДОТ	использование ЭО и ДОТ	объем, час	включение в учебный процесс
обучение с веб-поддержкой	учебно-методические электронные образовательные ресурсы университета 1 категории	20	организация самостоятельной работы обучающихся
	учебно-методические электронные образовательные ресурсы университета 2 категории	6	в соответствии с расписанием текущей/промежуточной аттестации

ЭОР обеспечивают в соответствии с программой дисциплины:

- организацию самостоятельной работы обучающегося, включая контроль знаний обучающегося (самоконтроль, текущий контроль знаний и промежуточную аттестацию),
- методическое сопровождение и дополнительную информационную поддержку электронного обучения (дополнительные учебные и информационно-справочные материалы).

Текущая и промежуточная аттестации по онлайн-курсу проводятся в соответствии с графиком учебного процесса и расписанием.

4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, СИСТЕМА И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

4.1. Соотнесение планируемых результатов обучения с уровнями сформированности компетенции(й).

Уровни сформированности и компетенции(-й)	Итоговое количество баллов в 100-балльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации	Оценка в пятибалльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации	Показатели уровня сформированности		
			универсальной(-ых) компетенции(-й)	общепрофессиональной(-ых) компетенций	профессиональной(-ых) компетенции(-й)
				ОПК-4, ИД-ОПК-4.2	ПК-1, ИД-ПК-1.2 ПК-3 ИД-ПК-3.2
ВЫСОКИЙ		отлично		<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет связывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности; – показывает способности в понимании сущности, целей и задач управления конкурентоспособностью организации; – дополняет теоретическую информацию сведениями из современных научных источников и практики работы отечественных предприятий; – способен анализировать и 	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – грамотно анализирует конкурентные позиции и определяет соответствующие им конкурентные стратегии; – аргументировано предлагает мероприятия по повышению конкурентоспособности; – обоснованно предлагает мероприятия по формированию конкурентоспособного ассортимента товаров и услуг организации

				<p>формулировать мероприятия повышения конкурентоспособности организации;</p> <p>– грамотно классифицирует факторы конкурентоспособности, разбирает и применяет различные методы оценки конкурентоспособности организации;</p> <p>– свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе;</p> <p>дает развернутые, исчерпывающие, профессионально грамотные ответы на вопросы, в том числе, дополнительные.</p>	
повышенный		хорошо		<p>Обучающийся:</p> <p>– достаточно подробно, грамотно и по существу излагает изученный материал, приводит и раскрывает в тезисной форме основные понятия;</p> <p>– анализирует цели и задачи в области формирования конкурентоспособности организации;</p> <p>– способен выделить современные методы и источники сбора информации о конкурентоспособности организации, учитывая</p>	<p>– анализирует необходимость формирования устойчивой конкурентоспособности организации;</p> <p>– классифицирует конкурентные стратегии и демонстрирует знание их содержания;</p> <p>– предлагает некоторые направления формирования конкурентоспособного ассортимента продукции организации с учетом особенностей современного этапа развития рынка</p>

				<p>особенности рынков и объектов коммуникации;</p> <ul style="list-style-type: none"> – допускает единичные негрубые ошибки; – достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе; ответ отражает знание теоретического и практического материала, не допуская существенных неточностей. 	
базовый		удовлетворительно		<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – демонстрирует теоретические знания основного учебного материала дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшего освоения ОПОП; – с неточностями излагает принятую терминологию в области конкуренции и конкурентоспособности; – с неточностями анализирует факторы конкурентоспособности и их значимость с учетом этапа жизненного цикла организации; – демонстрирует фрагментарные знания основной учебной литературы по дисциплине; – ответ отражает знания на 	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – с затруднениями описывает конкурентные позиции организаций и содержание конкурентных стратегий; - фрагментарно различает факторы конкурентоспособности организации; - ответы отражают знания на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профилю обучения.

				базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профилю обучения.	
низкий		неудовлетворительно	Обучающийся: <ul style="list-style-type: none"> – демонстрирует фрагментарные знания теоретического и практического материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации; – испытывает серьезные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами; – ответ отражает отсутствие знаний на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы. 		

5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ, ВКЛЮЧАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

При проведении контроля самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине «Корпоративные коммуникации и управление корпоративным брендом» проверяется уровень сформированности у обучающихся компетенций и запланированных результатов обучения по дисциплине, указанных в разделе 2 настоящей программы.

5.1. Формы текущего контроля успеваемости, примеры типовых заданий:

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий
1.	Устный опрос по теме 1 «Конкурентоспособность организации как объект управления: понятие, цели и задачи»	<p>Вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Раскройте экономическое содержание понятия «конкурентоспособность предприятия». 2. Что включает исследование движущих сил и ключевых факторов успеха отрасли? 3. Раскройте роль и содержание отраслевого конкурентного анализа. 4. Дайте характеристику методики анализа конкурентной структуры отрасли на основе модели «пяти конкурентных сил» М. Портера. 5. В чем заключается анализ конкурентной структуры отрасли, интенсивности конкуренции и степени монополизации отраслевого рынка? 6. Перечислите внешние и внутренние конкурентные преимущества отрасли.
2.	Устный опрос по теме 2 «Факторы конкурентоспособности и конкурентные преимущества»	<p>Вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Охарактеризуйте систему факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия. 2. Факторы конкурентоспособности и конкурентные преимущества: тождественность и различие понятий. 3. Какие современные тенденции развития бизнеса должны найти свое отражение в оценке конкурентоспособности организации 4. В чем заключается системный подход к определению факторов конкурентоспособности организации
3.	Устный опрос по теме 3 «Различные подходы к оценке КСП организации»	<p>Вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сформулируйте основные принципы оценки конкурентоспособности предприятия. 2. Охарактеризуйте методы оценки конкурентоспособности предприятия. 3. Дайте краткую характеристику методам оценки конкурентоспособности товаров. 4. Дайте характеристику методов оценки конкурентоспособности региональной экономики. 5. В чем заключаются этапы оценки конкурентоспособности товаров?
4.	Устный опрос по теме 4 «Сущность стратегического и тактического управления конкурентоспособностью»	<p>Вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. В чем сущность стратегического и тактического управления конкурентоспособностью? 2. Мероприятия тактического управления конкурентоспособностью. 3. Стратегические направления повышения конкурентоспособности организации. 4. Как учитывается роль слияний и поглощений в конкурентной стратегии предприятия? 5. Виды потенциалов и методы их оценки.
5.	Устный опрос по теме 5 «Виды конкурентных	<p>Вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Перечислите типы конкурентных стратегий, базирующихся на достижении конкурентных преимуществ

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий																																															
	стратегий организации и их содержание)	<p>предприятия.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. При каких условиях эффективна стратегия лидерства в издержках? 3. В чем особенность стратегии, ориентированной на дифференциацию продукции? 4. Опишите основные характеристики стратегии фокусирования. 5. В чем заключается стратегическое позиционирование предприятия на товарном рынке? 6. Дайте характеристику основных типов предприятий, соответствующих разному конкурентному статусу. 7. С какими основными рисками связано использование каждого типа базовых конкурентных стратегий предприятия? 																																															
6.	Задание к теме 1 «Конкурентоспособность организации как объект управления: понятие, цели и задачи»	<p>Задание № 1. Дайте характеристику наиболее распространенным видам конкуренции. Заполните таблицу.</p> <table border="1" data-bbox="633 608 1964 1230"> <thead> <tr> <th data-bbox="633 608 857 715" rowspan="2">Категория</th> <th colspan="5" data-bbox="857 608 1964 644">Виды конкуренции</th> </tr> <tr> <th data-bbox="857 644 1064 715">Совершенная конкуренция</th> <th data-bbox="1064 644 1288 715">Несовершенная конкуренция</th> <th data-bbox="1288 644 1572 715">Монополистическая конкуренция</th> <th data-bbox="1572 644 1769 715">Олигополия</th> <th data-bbox="1769 644 1964 715">Монополия</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="633 715 857 815">Количество и характеристика продавцов</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td data-bbox="633 815 857 885">Характер продукции</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td data-bbox="633 885 857 956">Контроль за ценами</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td data-bbox="633 956 857 1056">Условия выхода на рынок</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td data-bbox="633 1056 857 1157">Доступность рыночной информации</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td data-bbox="633 1157 857 1230">Метод сбыта продукции</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Категория	Виды конкуренции					Совершенная конкуренция	Несовершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Монополия	Количество и характеристика продавцов						Характер продукции						Контроль за ценами						Условия выхода на рынок						Доступность рыночной информации						Метод сбыта продукции					
Категория	Виды конкуренции																																																
	Совершенная конкуренция	Несовершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Монополия																																												
Количество и характеристика продавцов																																																	
Характер продукции																																																	
Контроль за ценами																																																	
Условия выхода на рынок																																																	
Доступность рыночной информации																																																	
Метод сбыта продукции																																																	
7.	Домашнее задание к теме 2	Задание № 2.																																															

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий							
	«Факторы конкурентоспособности и конкурентные преимущества»	<p>1. Ниже представлены направления повышения конкурентоспособности товаров и услуг. Выстройте их в порядке важности (начиная с наиболее значимого) и охарактеризуйте их влияние на конкурентоспособность.</p> <p>Направления повышения конкурентоспособности товаров и услуг:</p> <ul style="list-style-type: none"> – снижение себестоимости; – дифференциация товаров; – сегментация рынка; – внедрение инноваций; – изучение покупательских предпочтений. <p>2. Проанализируйте ключевые группы факторов организации по Вашему выбору, оценив сильные и слабые стороны организации. В качестве базы исследования может быть выбрана организация, где обучающийся работает и/или проходит практику.</p> <p>Анализ сильных и слабых сторон проще всего проводить в сравнительной оценке с ключевыми конкурентами. К сильным сторонам Вы можете отнести все то, в чем Ваша компания, товар или услуга лучше конкурентов. К слабым сторонам относятся те факторы, в которых Ваша компания хуже конкурентов. Чтобы наиболее точно определить сильные и слабые стороны своей компании, выполните следующие четыре шага:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выпишите все внутренние факторы, которые могут оказать влияние на усиление или ослабление конкурентоспособности товара компании 2. Определите, какие из перечисленных факторов являются ключевыми факторами успеха на рынке в настоящий момент. Другими словами, такие факторы, которые должна иметь компания, чтобы стать №1 на рынке. 3. Оцените, по каким факторам Ваша компания лучше конкурентов, а по каким факторам хуже конкурентов. 4. Заполните сильные и слабые стороны компании в таблице, расположив их по степени убывания значимости. Таблица 1 – Ключевые факторы конкурентоспособности организации <table border="1" data-bbox="629 1230 2069 1340"> <thead> <tr> <th data-bbox="629 1230 1272 1305">Ключевые факторы успеха компании на рынке</th> <th data-bbox="1272 1230 1671 1305">Сильная сторона</th> <th data-bbox="1671 1230 2069 1305">Слабая сторона</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="629 1305 1272 1340">Фактор 1</td> <td data-bbox="1272 1305 1671 1340">+</td> <td data-bbox="1671 1305 2069 1340">-</td> </tr> </tbody> </table>		Ключевые факторы успеха компании на рынке	Сильная сторона	Слабая сторона	Фактор 1	+	-
Ключевые факторы успеха компании на рынке	Сильная сторона	Слабая сторона							
Фактор 1	+	-							

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий																																											
		Фактор 2	+		Фактор 3	-	+																																						
8.	Домашнее задание к теме 3 «Различные подходы к оценке КСП организации»	<p>Задание №3 Проведите сравнительную оценку конкурентоспособности трех конкурирующих между собой организаций (оценка «качества») по Вашему выбору.</p> <p>1. Дайте краткую характеристику оцениваемым организациям (организационно-правовая форма, наименование, юридический адрес, месторасположение, отраслевая принадлежность, краткая характеристика ассортимента товаров и услуг и т.д.).</p> <p>2. Разработайте перечень показателей для проведения сравнительной оценки конкурентоспособности (не менее 15).</p> <p>3. Определите вес W_i каждого показателя с точки зрения покупателей.</p> <p>4. Проведите оценку по балльной шкале. Шкалу разработать самостоятельно. Данные оформите в таблицу.</p> <table border="1" data-bbox="629 756 2069 986"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Показатель</th> <th rowspan="2">W_i</th> <th colspan="2">Организация 1</th> <th colspan="2">Организация 2</th> <th colspan="2">...</th> </tr> <tr> <th>q_i</th> <th>$q_i W_i$</th> <th>q_i</th> <th>$q_i W_i$</th> <th>q_i</th> <th>$q_i W_i$</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Качество продукции</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>...</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Местоположение</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>						Показатель	W_i	Организация 1		Организация 2		...		q_i	$q_i W_i$	q_i	$q_i W_i$	q_i	$q_i W_i$	Качество продукции								...								Местоположение							
Показатель	W_i	Организация 1		Организация 2		...																																							
		q_i	$q_i W_i$	q_i	$q_i W_i$	q_i	$q_i W_i$																																						
Качество продукции																																													
...																																													
Местоположение																																													
9.	Домашнее задание к теме 4 «Различные подходы к оценке КСП организации»	<p>Задание №4 1. Составить карту конкурентов</p> <table border="1" data-bbox="629 1059 1774 1295"> <thead> <tr> <th>Конкуренты</th> <th>Доля рынка</th> <th>Темп роста</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Конкурент А</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Конкурент Б</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Конкурент В</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Конкурент Г</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Конкурент Д</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>2. Представить результат графически (см. пример).</p>						Конкуренты	Доля рынка	Темп роста	Конкурент А			Конкурент Б			Конкурент В			Конкурент Г			Конкурент Д																						
Конкуренты	Доля рынка	Темп роста																																											
Конкурент А																																													
Конкурент Б																																													
Конкурент В																																													
Конкурент Г																																													
Конкурент Д																																													

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий																																																																		
		<p>По вертикали устанавливаются данные по темпам роста (5), по горизонтали – доля рынка (%).</p> <p>3. Провести сравнительный анализ продукта и ассортимента компании с целом.</p> <p>Таблица – Представленность товарных групп с выделением ключевых направлений бизнеса</p> <table border="1" data-bbox="629 379 1344 802"> <thead> <tr> <th data-bbox="629 379 878 456">Конкуренты</th> <th data-bbox="878 379 972 456">ТГ 1</th> <th data-bbox="972 379 1066 456">ТГ 2</th> <th data-bbox="1066 379 1160 456">ТГ 3</th> <th data-bbox="1160 379 1254 456">ТГ 4</th> <th data-bbox="1254 379 1344 456">ТГ 5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="629 456 878 504">Ваша Компания</td> <td data-bbox="878 456 972 504"></td> <td data-bbox="972 456 1066 504"></td> <td data-bbox="1066 456 1160 504"></td> <td data-bbox="1160 456 1254 504"></td> <td data-bbox="1254 456 1344 504"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="629 504 878 552">Конкурент А</td> <td data-bbox="878 504 972 552"></td> <td data-bbox="972 504 1066 552"></td> <td data-bbox="1066 504 1160 552"></td> <td data-bbox="1160 504 1254 552"></td> <td data-bbox="1254 504 1344 552"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="629 552 878 600">Конкурент Б</td> <td data-bbox="878 552 972 600"></td> <td data-bbox="972 552 1066 600"></td> <td data-bbox="1066 552 1160 600"></td> <td data-bbox="1160 552 1254 600"></td> <td data-bbox="1254 552 1344 600"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="629 600 878 647">Конкурент В</td> <td data-bbox="878 600 972 647"></td> <td data-bbox="972 600 1066 647"></td> <td data-bbox="1066 600 1160 647"></td> <td data-bbox="1160 600 1254 647"></td> <td data-bbox="1254 600 1344 647"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="629 647 878 695">Конкурент Г</td> <td data-bbox="878 647 972 695"></td> <td data-bbox="972 647 1066 695"></td> <td data-bbox="1066 647 1160 695"></td> <td data-bbox="1160 647 1254 695"></td> <td data-bbox="1254 647 1344 695"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="629 695 878 743">Конкурент Д</td> <td data-bbox="878 695 972 743"></td> <td data-bbox="972 695 1066 743"></td> <td data-bbox="1066 695 1160 743"></td> <td data-bbox="1160 695 1254 743"></td> <td data-bbox="1254 695 1344 743"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="629 743 878 791">Конкурент Е</td> <td data-bbox="878 743 972 791"></td> <td data-bbox="972 743 1066 791"></td> <td data-bbox="1066 743 1160 791"></td> <td data-bbox="1160 743 1254 791"></td> <td data-bbox="1254 743 1344 791"></td> </tr> </tbody> </table> <p data-bbox="629 810 1344 842">Выделить ключевые направления бизнеса знаком «+»</p> <p data-bbox="629 850 1164 882">4. Составьте список параметров оценки</p> <p data-bbox="629 890 1164 922">Таблица – Параметры оценки продукта.</p> <table border="1" data-bbox="629 922 1872 1225"> <thead> <tr> <th data-bbox="629 922 1249 962">Параметр</th> <th data-bbox="1249 922 1872 962">Расшифровка параметра</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="629 962 1249 994"></td> <td data-bbox="1249 962 1872 994"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="629 994 1249 1026"></td> <td data-bbox="1249 994 1872 1026"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="629 1026 1249 1058"></td> <td data-bbox="1249 1026 1872 1058"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="629 1058 1249 1090"></td> <td data-bbox="1249 1058 1872 1090"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="629 1090 1249 1121"></td> <td data-bbox="1249 1090 1872 1121"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="629 1121 1249 1153"></td> <td data-bbox="1249 1121 1872 1153"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="629 1153 1249 1185"></td> <td data-bbox="1249 1153 1872 1185"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="629 1185 1249 1217"></td> <td data-bbox="1249 1185 1872 1217"></td> </tr> </tbody> </table> <p data-bbox="716 1265 1500 1297">5. Оценить конкурентное преимущество товара компании</p> <p data-bbox="716 1305 1612 1337">Таблица – Оценка конкурентного преимущества товара компании</p>	Конкуренты	ТГ 1	ТГ 2	ТГ 3	ТГ 4	ТГ 5	Ваша Компания						Конкурент А						Конкурент Б						Конкурент В						Конкурент Г						Конкурент Д						Конкурент Е						Параметр	Расшифровка параметра																
Конкуренты	ТГ 1	ТГ 2	ТГ 3	ТГ 4	ТГ 5																																																															
Ваша Компания																																																																				
Конкурент А																																																																				
Конкурент Б																																																																				
Конкурент В																																																																				
Конкурент Г																																																																				
Конкурент Д																																																																				
Конкурент Е																																																																				
Параметр	Расшифровка параметра																																																																			

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий																																							
		Параметр	КП Вашей компании	КП Конкурента 1	КП Конкурента 2																																				
		Сумма баллов																																							
		% от идеального КП																																							
		<p>6. Составить план улучшений конкурентного преимущества компании</p> <p>Составьте план действий по улучшению конкурентного преимущества компании. Улучшения необходимо спланировать по тем пунктам оценки, которые получили оценку менее 3 баллов по сравнению с конкурентами.</p>																																							
10.	Домашнее задание к теме 5 «Виды конкурентных стратегий организации и их содержание»	<p>Задание №5</p> <p>1. Составьте список всех компаний на рынке</p> <p>2. Определите ключевых, прямых и косвенных конкурентов</p> <p>3. Оцените силу каждого конкурента из п.2</p> <p>Результат записать в таблицу 1.</p> <p>Таблица 1 – Перечень конкурентов</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>№</th> <th>Название</th> <th>Краткое описание</th> <th>ключевой</th> <th>прямой</th> <th>косвенный</th> <th>поддержка</th> <th>доля рынка</th> <th>вывод</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Компания 1</td> <td></td> <td>+</td> <td>+</td> <td></td> <td>выше</td> <td>выше</td> <td>сильный</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Компания 2</td> <td></td> <td>+</td> <td></td> <td>+</td> <td>выше</td> <td>ниже</td> <td>сильный</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Компания 3</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>+</td> <td>нет</td> <td>на уровне</td> <td>слабый</td> </tr> </tbody> </table>				№	Название	Краткое описание	ключевой	прямой	косвенный	поддержка	доля рынка	вывод	1	Компания 1		+	+		выше	выше	сильный	2	Компания 2		+		+	выше	ниже	сильный	3	Компания 3				+	нет	на уровне	слабый
№	Название	Краткое описание	ключевой	прямой	косвенный	поддержка	доля рынка	вывод																																	
1	Компания 1		+	+		выше	выше	сильный																																	
2	Компания 2		+		+	выше	ниже	сильный																																	
3	Компания 3				+	нет	на уровне	слабый																																	

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий																
								е										
		4	Компания 4		+		нет	ниже	слабый									
		5	Компания 5		+		нет	выше	сильный									
		6	Компания 6		+		нет	нет	слабый									
		<p>Составьте матрицу конкурентов (таблица 2)</p> <p>Таблица 2 – Матрица конкурентов (жирным шрифтом выделены ключевые конкуренты)</p> <table border="1" data-bbox="629 539 1552 807"> <thead> <tr> <th data-bbox="629 539 781 579"></th> <th data-bbox="781 539 1178 579">Прямые конкуренты</th> <th data-bbox="1178 539 1552 579">Косвенные конкуренты</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="629 579 781 691">Сильные</td> <td data-bbox="781 579 1178 691">Компания 1 и Компания 5</td> <td data-bbox="1178 579 1552 691">Компания 2</td> </tr> <tr> <td data-bbox="629 691 781 807">Слабые</td> <td data-bbox="781 691 1178 807">Компания 6 и Компания 4</td> <td data-bbox="1178 691 1552 807">Компания 3</td> </tr> </tbody> </table> <p data-bbox="613 866 2078 906">Для каждого конкурента из таблицы подберите соответствующие стратегии</p>									Прямые конкуренты	Косвенные конкуренты	Сильные	Компания 1 и Компания 5	Компания 2	Слабые	Компания 6 и Компания 4	Компания 3
	Прямые конкуренты	Косвенные конкуренты																
Сильные	Компания 1 и Компания 5	Компания 2																
Слабые	Компания 6 и Компания 4	Компания 3																
11.	Итоговое тестирование письменное	<p>Тест</p> <p>1. Предмет конкуренции – это:</p> <p>а) Товары</p> <p>б) Услуги</p> <p>в) Предприятия</p> <p>г) Компаньоны</p> <p>2. Благодаря конкуренции на рынке НЕ обеспечивается:</p> <p>а) наилучшее согласование планов производства продукции (услуг) производителей с потребностями потенциальных покупателей</p> <p>б) наиболее эффективное расходование разного вида ресурсов, используемых при производстве готовой</p>																

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий
		<p>продукции (оказании услуг)</p> <p>в) распределение доходов (прибыли) между товаропроизводителями</p> <p>г) лучшее место для реализации своей продукции</p> <p>3. Конкурентоспособность товара – это:</p> <p>а) степень его притягательности для совершающего реальную покупку потребителя;</p> <p>б) способность фирмы, производящей этот товар, достигать законным путём экономических и социальных преимуществ по сравнению с другими;</p> <p>в) закономерность, состоящая в том, что стремление придать товару наилучшие характеристики в одних отношениях заставляет в какой-то мере поступиться</p> <p>г) его достоинствами в других отношениях.</p> <p>4. Совокупность свойств и характеристик продукции, обуславливающих ее способность удовлетворять установленные или предполагаемые потребности, называют:</p> <p>а) качеством продукции;</p> <p>б) уровнем качества продукции;</p> <p>в) показателем функциональной пригодности;</p> <p>г) показателем совместимости.</p> <p>5. Конкуренция – это</p> <p>а) процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами на конкретном рынке</p> <p>б) процесс мотивации сотрудников компании</p> <p>в) процесс организации процесса хозяйственной деятельности компании</p> <p>г) процесс планирования хозяйственных процессов в организации</p>

5.2. Критерии, шкалы оценивания текущего контроля успеваемости:

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
Устный опрос	Дан оперативно полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Обучающийся демонстрирует глубокие и прочные знания материала по заданным вопросам, исчерпывающе и последовательно, грамотно и логически стройно его излагает		5
	Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения дисциплины; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Обучающийся твердо знает материал по заданным вопросам, грамотно и последовательно его излагает, но допускает несущественные неточности в определениях.		4
	Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос (вопросы), но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Обучающийся владеет знаниями только по основному материалу, но не знает отдельных деталей и особенностей, допускает неточности и испытывает затруднения с формулировкой определений.		3
	Дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Обучающийся не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа обучающегося не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы темы.		2
Домашние задания	– даны исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы,		5

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания		
		100-балльная система	Пятибалльная система	
	показана совокупность осознанных знаний о предмете исследования; правильно решены практические задачи; ответы четкие и краткие, логически правильно построенные, продемонстрирована самостоятельность в анализе фактов, событий и явлений			
	– даны полные, достаточно обоснованные ответы на поставленные вопросы, показаны достаточные знания о предмете исследования; доказательно раскрыты основные положения дисциплины, правильно решены практические задания; при ответах не всегда выделялось главное, ответы в основном были краткими, но не всегда четкими.		4	
	– даны в основном правильные ответы на все поставленные вопросы, но без должной глубины и обоснования, однако, на уточняющие вопросы даны правильные ответы; при ответах не выделялось главное; ответы были многословными, нечеткими и без должной логической последовательности; на отдельные дополнительные вопросы не даны положительные ответы.		3	
	– обучающийся не выполнял задание или не дал ответы по базовым вопросам дисциплины		2	
Тест (текущее тестирование)	Номинальная шкала предполагает, что за правильный ответ к каждому заданию выставляется один балл, за не правильный — ноль. В соответствии с номинальной шкалой, оценивается всё задание в целом, а не какая-либо из его частей. Процентное соотношение баллов и оценок по пятибалльной системе: «2» - равно или менее 54% «3» - 55% - 69% «4» - 70% - 84% – «5» - 85% - 100%.		85% - 100%	5
			70% - 84%	4
			55% - 69%	3
			54% и менее 54%	2

5.3. Промежуточная аттестация:

Форма промежуточной	Типовые контрольные задания и иные материалы
---------------------	--

аттестации	для проведения промежуточной аттестации:
Экзамен: в устной форме по билетам, включающим 2 вопроса	Билет №1 1. Конкурентоспособность как объект управления 2. Особенности экспертных систем оценки уровня конкурентоспособности Билет №2 1. Конкурентные преимущества: понятие и основные виды. 2. Рейтинговые системы оценки конкурентоспособности и их графические способы отображения Билет №3 1. Виды деятельности и устойчивость конкурентных преимуществ 2. Оценка производственного и научно-технического потенциала организации Билет №4 1. Инвестиционная политика и повышение конкурентоспособности организаций 2. Оценка уровня партнерства и корпоративной социальной ответственности как факторов устойчивой конкурентоспособности организации Билет №5 1. Факторы устойчивой конкурентоспособности организации 2. Оценка трудового и финансового потенциала

5.4. Критерии, шкалы оценивания промежуточной аттестации учебной дисциплины:

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
Наименование оценочного средства		100-балльная система	Пятибалльная система
Экзамен в устной форме по билетам	Обучающийся: – демонстрирует знания, отличающиеся глубиной и содержательностью, дает полный исчерпывающий ответ, как на основные вопросы билета, так и на дополнительные; – свободно владеет научными понятиями, ведет диалог и вступает в научную дискуссию; – способен к интеграции знаний по определенной теме, структурированию ответа, к анализу положений существующих теорий, научных школ, направлений по вопросу билета;		5

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
Наименование оценочного средства		100-балльная система	Пятибалльная система
	<ul style="list-style-type: none"> – логично и доказательно раскрывает проблему, предложенную в билете; – свободно выполняет практические задания повышенной сложности, предусмотренные программой, демонстрирует системную работу с основной и дополнительной литературой. <p>Ответ не содержит фактических ошибок и характеризуется глубиной, полнотой, уверенностью суждений, иллюстрируется примерами, в том числе из собственной практики.</p>		
	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – показывает достаточное знание учебного материала, но допускает несущественные фактические ошибки, которые способен исправить самостоятельно, благодаря наводящему вопросу; – недостаточно раскрыта проблема по одному из вопросов билета; – недостаточно логично построено изложение вопроса; – успешно выполняет предусмотренные в программе практические задания средней сложности, активно работает с основной литературой, – демонстрирует, в целом, системный подход к решению практических задач, к самостоятельному пополнению и обновлению знаний в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности. <p>В ответе раскрыто, в основном, содержание билета, имеются неточности при ответе на дополнительные вопросы.</p>		4
	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – показывает знания фрагментарного характера, которые отличаются поверхностностью и малой содержательностью, допускает фактические грубые ошибки; – не может обосновать закономерности и принципы, объяснить факты, нарушена логика изложения, отсутствует осмысленность представляемого материала, представления о межпредметных связях слабые; 		3

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
Наименование оценочного средства		100-балльная система	Пятибалльная система
	<p>– справляется с выполнением практических заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допускает погрешности и ошибки при теоретических ответах и в ходе практической работы.</p> <p>Содержание билета раскрыто слабо, имеются неточности при ответе на основные и дополнительные вопросы билета, ответ носит репродуктивный характер. Неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.</p>		
	<p>Обучающийся, обнаруживает существенные пробелы в знаниях основного учебного материала, допускает принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий.</p> <p>На большую часть дополнительных вопросов по содержанию экзамена затрудняется дать ответ или не дает верных ответов.</p>		2

5.5. Система оценивания результатов текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.

Форма контроля	100-балльная система	Пятибалльная система
Текущий контроль:		
- устный опрос		2 – 5
- домашнее задание		2 – 5
- текущее тестирование		2 – 5
Промежуточная аттестация экзамен		отлично хорошо
Итого за дисциплину		удовлетворительно неудовлетворительно

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Реализация программы предусматривает использование в процессе обучения следующих образовательных технологий:

- проблемная лекция;
- проведение интерактивных лекций;
- поиск и обработка информации с использованием сети Интернет;
- применение электронного обучения;

7. ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА

Практическая подготовка в рамках учебной дисциплины реализуется при проведении практических занятий, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью:

- оценка конкурентоспособности организации,
- разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности организации.

8. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов используются подходы, способствующие созданию безбарьерной образовательной среды: технологии дифференциации и индивидуального обучения, применение соответствующих методик по работе с инвалидами, использование средств дистанционного общения, проведение дополнительных индивидуальных консультаций по изучаемым теоретическим вопросам и практическим занятиям, оказание помощи при подготовке к промежуточной аттестации.

При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса лицам с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения.

Учебные и контрольно-измерительные материалы представляются в формах, доступных для изучения студентами с особыми образовательными потребностями с учетом нозологических групп инвалидов:

Для подготовки к ответу на практическом занятии, студентам с ограниченными возможностями здоровья среднее время увеличивается по сравнению со средним временем подготовки обычного студента.

Для студентов с инвалидностью или с ограниченными возможностями здоровья форма проведения текущей и промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

Промежуточная аттестация по дисциплине может проводиться в несколько этапов в форме рубежного контроля по завершению изучения отдельных тем дисциплины. При необходимости студенту предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся создаются, при необходимости, фонды оценочных средств, адаптированные для лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Материально-техническое обеспечение дисциплины при обучении с использованием традиционных технологий обучения.

Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.	Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.
119071, г. Москва, Малая Калужская улица, дом 1, стр.2	
Аудитория №1332 для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	– Комплект учебной мебели, меловая доска, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: экран, проектор, колонки. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.
Аудитория №1330 для проведения занятий лекционного, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	Комплект учебной мебели, технические средства обучения: наборы демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран) и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины (лекции в виде презентаций).
Аудитория №1343: - компьютерный класс для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации; - помещение для самостоятельной работы, в том числе, научно- исследовательской, подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ (в свободное от	Комплект учебной мебели, доска меловая, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации: 19 персональных компьютеров с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации.

Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.	Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.
учебных занятия и профилактических работ время).	
Помещения для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся
читальный зал библиотеки:	– компьютерная техника; подключение к сети «Интернет»

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины при обучении с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Необходимое оборудование	Параметры	Технические требования
Персональный компьютер/ноутбук/планшет, камера, микрофон, динамики, доступ в сеть Интернет	Веб-браузер	Версия программного обеспечения не ниже: Chrome 72, Opera 59, Firefox 66, Edge 79, Яндекс.Браузер 19.3
	Операционная система	Версия программного обеспечения не ниже: Windows 7, macOS 10.12 «Sierra», Linux
	Веб-камера	640x480, 15 кадров/с
	Микрофон	любой
	Динамики (колонки или наушники)	любые
	Сеть (интернет)	Постоянная скорость не менее 192 кБит/с

Технологическое обеспечение реализации программы осуществляется с использованием элементов электронной информационно-образовательной среды университета.

10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Автор(ы)	Наименование издания	Вид издания (учебник, УП, МП и др.)	Издательство	Год издания	Адрес сайта ЭБС или электронного ресурса (заполняется для изданий в электронном виде)	Количество экземпляров в библиотеке Университета
10.1 Основная литература, в том числе электронные издания							
1.	Иващенко Н.С.	Товарная политика текстильного предприятия	Учебник	М.: НИЦ ИНФРА-М, МГУДТ	2019, 2015	https://znanium.com/catalog/document?id=355414	3
2.	Быков В.А., Комаров Е.И.	Управление конкурентоспособностью	Учебное пособие	М. : РИОР : ИНФРА-М	2018	http://znanium.com/catalog/product/942745	
3.	Антонов Г.Д., Иванова О.П., Тумин В.М.	Управление конкурентоспособностью организаций и территорий	Учебное пособие	М. : РИОР : ИНФРА-М	2018	http://znanium.com/catalog/product/978530	
10.2 Дополнительная литература, в том числе электронные издания							
1.	Баронин С.А., Андреев В.А. и др.	Теория и методология управления конкурентоспособностью бизнес-систем	Монография	М.:НИЦ ИНФРА-М	2014	http://znanium.com/catalog/product/455006	
2.	Медведев В.П.	Инновации как средство обеспечения конкурентоспособности организации	Монография	Институт международных экономических связей. - М.: Магистр	2009	http://znanium.com/catalog/product/179359	
10.3 Методические материалы (указания, рекомендации по освоению дисциплины (модуля) авторов РГУ им. А. Н. Косыгина)							
1.	Николаева Л.Н., Гусарова А.С.	Методические указания для проведения практических занятий по дисциплине «Маркетинг»	Методические указания	М.:МГУДТ	2013		
2.	Николаева Л.Н.,	Методические указания	Методические	М.:МГУДТ	2011		

	Шальмиева Д.Б.	для самостоятельной работы по дисциплине «Маркетинг»	указания				
3.	Ордынец А.А.	Методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся	Методические рекомендации	Утверждено на заседании кафедры коммерции и сервиса, протокол № 1 от 28.08.18	2018		

11. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

11.1. Ресурсы электронной библиотеки, информационно-справочные системы и профессиональные базы данных:

№ пп	Электронные учебные издания, электронные образовательные ресурсы
1.	ЭБС «Лань» http://www.e.lanbook.com/
2.	«Znanium.com» научно-издательского центра «Инфра-М» http://znanium.com/
3.	Электронные издания «РГУ им. А.Н. Косыгина» на платформе ЭБС «Znanium.com» http://znanium.com/
4.	ЭБС ЮРАЙТ» www.biblio-online.ru
5.	ООО «ИВИС» http://dlib.eastview.com/ .
Профессиональные базы данных, информационные справочные системы	
1.	Web of Science http://webofknowledge.com/
2.	Scopus http://www.Scopus.com/
3.	Elsevier «Freedom collection» Science Direct https://www.sciencedirect.com/
4.	«SpringerNature» http://www.springernature.com/gp/librarians Платформа Springer Link: https://rd.springer.com/ Платформа Nature: https://www.nature.com/ База данных Springer Materials: http://materials.springer.com/ База данных Springer Protocols: http://www.springerprotocols.com/ База данных zbMath: https://zbmath.org/ База данных Nano: http://nano.nature.com/

11.2. Перечень программного обеспечения

Перечень используемого программного обеспечения с реквизитами подтверждающих документов составляется в соответствии с Приложением № 2 к ОПОП ВО.

№п/п	Программное обеспечение	Реквизиты подтверждающего документа/ Свободно распространяемое
1.	Windows 10 Pro, MS Office 2019	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
2.	PrototypingSketchUp: 3D modeling for everyone	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
3.	V-Ray для 3Ds Max	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019

**ЛИСТ УЧЕТА ОБНОВЛЕНИЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ
ДИСЦИПЛИНЫ/МОДУЛЯ**

В рабочую программу учебной дисциплины/модуля внесены изменения/обновления и утверждены на заседании кафедры:

№ пп	год обновления РПД	характер изменений/обновлений с указанием раздела	номер протокола и дата заседания кафедры