

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна
Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского
федерального университета
Дата подписания: 25.08.2023 10:33:48
Уникальный программный ключ:
d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef96f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Пятигорский институт (филиал) СКФУ

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по учебной работе
Пятигорского института (филиала) СКФУ
М.В. Мартыненко

«_____» _____ 2022 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по
дисциплине

«АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Направление подготовки
Направленность (профиль)
Форма обучения
Год начала обучения
Изучается в 9 семестре

38.03.02 Менеджмент
Управление бизнесом
Очно-заочная
2022

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Введение

1. Назначение: Фонд оценочных средств предназначен для проведения текущего контроля знаний и промежуточной аттестации по дисциплине «Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия» студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (направленность (профиль) «Управление бизнесом» очно-заочная форма обучения.

2. ФОС является приложением к программе дисциплины «Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия»

3. Разработчик: Боровикова Н.В., старший преподаватель кафедры экономики, менеджмента и государственного управления

4. Проведена экспертиза ФОС.

Члены экспертной группы:

Председатель Штапова И.С. – заведующий кафедрой экономики, менеджмента и государственного управления.

Члены комиссии:

Жуковская Н.П. – доцент кафедры экономики, менеджмента и государственного управления;

Куликова Е.А. - доцент кафедры экономики, менеджмента и государственного управления.

Представитель организации-работодателя: Мельников Игорь Юрьевич, генеральный директор ООО «Мелисса», г. Пятигорск

Экспертное заключение: фонд оценочных средств соответствует образовательной программе по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» направленность (профиль) «Управление бизнесом» и рекомендуется для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студентов.

«_____» _____ 2022 г.

5. Срок действия ФОС определяется сроком реализации образовательной программы.

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Код оцениваемой компетенции	Этап формирования компетенции (№ темы)	Средства и технологии оценки	Вид контроля, аттестация	Тип контроля	Наименование оценочного средства
ИД-1 УК-2 ИД-1 ПК-6 ИД-1 ПК-9	1-9	Собеседование	текущий	устный	Вопросы для собеседования
	2,3,5,6	Круглый стол	Текущий	Устный	Перечень дискуссионных тем для круглого стола
	1-9	Письменный отчет о решении разноуровневых задач	текущий	Письменный	Комплект разноуровневых задач
	1-9	Тестирование	текущий	письменный	Паспорт фонда тестовых заданий
	1-9	Экзамен	промежуточный	устный	Вопросы к экзамену

2. Описание показателей и критериев оценивания на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Уровни сформированности компетенции(ий), индикатора(ов)	Дескрипторы			
	Минимальный уровень не достигнут (Неудовлетворительно) 2 балла	Минимальный уровень (удовлетворительно) 3 балла	Средний уровень (хорошо) 4 балла	Высокий уровень (отлично) 5 баллов
<i>Компетенция:</i>				

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Результаты обучения по дисциплине (модулю): <i>Индикатор:</i> ИД-1 УК-2 Формулирует цель проекта, определяет совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение и определяет ожидаемые результаты решения задач;	Не способен применять знания об анализе конкурентной среды организации; формулировать в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение; определять ожидаемые результаты решения выделенных задач.	Способен применять знания об анализе конкурентной среды организации;	Способен применять знания об анализе конкурентной среды организации; формулировать в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение;	Способен применять знания об анализе конкурентной среды организации; формулировать в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение; определять ожидаемые результаты решения выделенных задач.
--	--	--	---	---

ИД-1 ПК-6 Способен использовать методы принятия решений в управлении деятельностью организации, применять в процессе работы навыки обработки управленческой информации.	Не способен применять знания о подходах к разработке конкурентной стратегии; анализировать рыночные риски в целях принятия управленческих решений в области бизнеса; использовать методы принятия решений в управлении деятельностью организации, применять в процессе работы навыки обработки управленческой информации.	Способен применять знания о подходах к разработке конкурентной стратегии;	Способен применять знания о подходах к разработке конкурентной стратегии; анализировать рыночные риски в целях принятия управленческих решений в области бизнеса;	Способен применять знания о подходах к разработке конкурентной стратегии; анализировать рыночные риски в целях принятия управленческих решений в области бизнеса; использовать методы принятия решений в управлении деятельностью организации, применять в процессе работы навыки обработки управленческой информации.
---	---	---	---	--

ИД-1 ПК-9	Не способен	Способен	Способен	Способен
------------------	-------------	----------	----------	----------

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

условия осуществления предпринимательской деятельности и формировать новые бизнес-модели;	осуществления предпринимательской деятельности; выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес решения; оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности и формировать новые бизнес-модели.	осуществления предпринимательской деятельности;	условиях осуществления предпринимательской деятельности; выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес решения;	условиях осуществления предпринимательской деятельности; выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес решения; оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности и формировать новые бизнес-модели.
---	--	---	--	---

Описание шкалы оценивания

Рейтинговая оценка знаний студента очно-заочной формы обучения не предусмотрена.

3. Типовые контрольные задания и иные материалы, характеризующие этапы формирования компетенций

1. Критерии оценивания компетенций:

Оценка «отлично» выставляется, если студент свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний; использует в ответе дополнительный материал все предусмотренные программой задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному; анализирует полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий. Компетенции ИД-1 УК-2, ИД-1 ПК-6, ИД-1 ПК-9 освоены на высоком уровне.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если необходимые практические компетенции в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения достаточно высокое. Студент твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей. Компетенции ИД-1 УК-2, ИД-1 ПК-6, ИД-1 ПК-9 освоены на хорошем уровне.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если большинство предусмотренных программой заданий выполнено, но в них имеются ошибки, при ответе на поставленный вопрос студент допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдаются нарушения логической последовательности в изложении

программных заданий. Компетенции ИД-1 УК-2, ИД-1 ПК-6, ИД-1 ПК-9 освоены на удовлетворительном уровне.

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не проявляет значительной активности в собеседовании, допускает существенные ошибки, неуверенно, с

большими затруднениями участвует в собеседовании, необходимые практические компетенции не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному. Компетенции ИД-1 УК-2, ИД-1 ПК-6, ИД-1 ПК-9 практически не освоены.

2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедура проведения экзамена осуществляется в соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования в СКФУ.

В экзаменационный билет включаются три вопроса: по одному вопросу из категорий «знать, уметь, владеть».

Для подготовки по билету отводится 30 минут.

Вопросы для собеседования

по дисциплине **«Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия»**
(наименование дисциплины)

Базовый уровень

Тема 1. Теоретико-методологические основы конкуренции.

1. Понятие конкуренции и ее роль в развитии экономики
2. Ценовая и неценовая конкуренция.
3. Барьеры входа на товарный рынок

Тема 2. Экономическая сущность и уровни исследования конкурентоспособности

1. Понятие конкурентоспособности и ее свойства.
2. Параметрические характеристики конкурентного преимущества.

Тема 3. Конкурентоспособность предприятия в системе рыночных отношений

1. Сущность и виды конкуренции предприятия.
2. Концепции конкуренции.
3. Содержание понятия и факторы конкурентоспособности предприятия.

Тема 4. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий

1. Обзор существующих методов оценки конкурентоспособности предприятия
2. Методика анализа и выявления путей повышения конкурентоспособности предприятия

Тема 5. Методика анализа и выявления путей повышения конкурентоспособности предприятия

1. Обоснование выбора объектов оценки и анализа конкурентоспособности предприятия

2. Анализ конкурентоспособности предприятия

Тема 6. Конкурентоспособность предприятия: критический анализ теоретического базиса

1. Постановка проблемы
2. Соотношение конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности его продукции.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН	
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат:	12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец:	Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022	

Тема 1. Подходы к оценке конкурентоспособности предприятия
1. Факторы конкурентоспособности предприятия и принципы ее оценки
2. Методы оценки конкурентоспособности предприятия

Тема 8. Методические подходы к оценке конкурентоспособности товара

1. Структура показателей, характеризующих конкурентоспособность товара
2. Концепция менеджмента конкурентоспособности товара

Тема 9. Конкурентная стратегия предприятия

1. Классический подход к разработке конкурентной стратегии
2. Модель стратегического управления издержками предприятия

Повышенный уровень

Тема 1. Теоретико-методологические основы конкуренции.

1. Типология рынков. Рынки с монопольной властью.
2. Доминирующее положение предприятия и экономическая концентрация товарного рынка

Тема 2. Экономическая сущность и уровни исследования конкурентоспособности

1. Пирамида конкурентоспособности субъектов рынка
2. Виды конкурентного преимущества

Тема 3. Конкурентоспособность предприятия в системе рыночных отношений

1. Методы оценки конкурентоспособности предприятия.

Тема 4. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий

1. Динамический метод оценки конкурентоспособности предприятия
2. Оценка конкурентоспособности множества предприятий

Тема 5. Методика анализа и выявления путей повышения конкурентоспособности предприятия

1. Оценка конкурентоспособности предприятия в сопоставлении с основным конкурентом
2. Оценка конкурентоспособности предприятия в сопоставлении с отраслевыми показателями
3. Перекрестная оценка конкурентоспособности множества предприятий

Тема 6. Конкурентоспособность предприятия: критический анализ теоретического базиса

1. Конкурентоспособность предприятия по тактическому и стратегическому менеджменту
2. Эконометрический анализ существующих методов оценки конкурентоспособности предприятий.

Тема 7. Методические подходы к оценке конкурентоспособности предприятия

1. Понятие и экономические границы отрасли
2. Методы оценки конкурентоспособности отрасли

Тема 8. Методические подходы к оценке конкурентоспособности товара

1. Оценки конкурентоспособности продукции
2. Методы оценки конкурентоспособности товара

Тема 9. Конкурентная стратегия предприятия

1. Стратегии, основанные на ролевой функции предприятия

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

1. Стратегии слияний и поглощений

1. Критерии оценивания компетенций:

Оценка **«отлично»** выставляется, если студент свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний; использует в ответе дополнительный материал все предусмотренные программой задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному; анализирует полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий.

Оценка **«хорошо»** выставляется студенту, если необходимые практические компетенции в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения достаточно высокое. Студент твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется студенту, если большинство предусмотренных программой заданий выполнено, но в них имеются ошибки, при ответе на поставленный вопрос студент допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдаются нарушения логической последовательности в изложении программного материала.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется студенту, если он не проявляет значительной активности в собеседовании, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями участвует в собеседовании, необходимые практические компетенции не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному.

2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя собеседование как по отдельным темам курса, так и по нескольким темам, объединенным общей идеей. Собеседование проводится во время практического занятия, вопросы к собеседованию выдаются заранее, чтобы у студента была возможность подготовиться к процедуре данной оценки знаний.

Предлагаемые студенту задания позволяют проверить профессиональные компетенции ИД-1 УК-2, ИД-1 ПК-6, ИД-1 ПК-9. Принципиальные отличия заданий базового уровня от повышенного состоят в уровне сложности вопросов. Для ответа на вопросы базового уровня достаточно владения материалом конспекта, для ответа на вопросы повышенного уровня требуется владение дополнительным материалом, демонстрации умения обобщать материал и делать выводы.

Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо ознакомиться с конспектом лекций, дополнительной литературой и/или информационными источниками. Как правило, у студента есть возможность для подготовки в течение одной-двух недель после окончания изучения темы (тем) курса.

При подготовке к ответу студенту предоставляется право пользования презентационным материалом, вырезками из журналов (газет), если таковые использовались при подготовке к собеседованию.

При проверке задания, оцениваются:

- наличие глубоких исчерпывающих знаний по изучаемой проблематике;

- умение ориентироваться в информационном пространстве;

- умение в полной мере аргументировать собственную точку зрения; знакомство с дополнительной литературой;

- умение в полной мере аргументировать собственную точку зрения; стройное изложение материала при ответе;

- умение в полной мере аргументировать собственную точку зрения.

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Если при ответе используется презентационный материал, оценивается:

- своевременность выполнения задания;
- соответствие проекта теме задания;
- раскрытие основных аспектов темы в презентации;
- оформление презентации;
- согласованность доклада и презентационных форм.

Форма оценочного листа:

№ п/п	Критерии оценки	Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
1.	Полнота раскрытия вопросов экзаменационного билета				
2.	Логичность и последовательность изложения материала				
3.	Аргументированность ответа студента				
4.	Способность анализировать и сравнивать различные подходы к решению поставленной проблемы				
5.	Готовность студента отвечать на дополнительные вопросы по существу экзаменационного билета				

Перечень дискуссионных тем для круглого стола
по дисциплине «Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия»
(наименование дисциплины)

9 СЕМЕСТР
Базовый уровень

Тема 3. Конкурентоспособность предприятия в системе рыночных отношений.

1. Параметрические характеристики конкурентного преимущества
2. Рыночная модель и конкурентоспособность предприятия
3. Факторы повышения конкурентоспособности предприятия

Тема 4. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий

1. Особенности современной теоретической базы конкурентоспособности
2. Дискриминационное ценообразование на отраслевых рынках

Повышенный уровень

Тема 3. Конкурентоспособность предприятия в системе рыночных отношений.

1. Конкуренция в условиях деформированной рыночной среды
2. Основные экономические элементы и показатели функционирования производственных предприятий

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Тема 3. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий

Тема 4. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий

1. Апробация динамического метода оценки и анализа конкурентоспособности

2. Роль антимонопольной политики государства в регулировании рыночных отношений

1. Критерии оценивания компетенций:

Оценка «отлично» выставляется студенту, если в процессе проведения круглого стола студент показал умение ориентироваться в информационном пространстве; использовал при подготовке основную и дополнительную литературу; при ответе излагал материал грамотно и логически; умеет в полной мере аргументировать собственную точку зрения; наличие презентации к ответу на вопросы, согласованность выступления и презентационных форм.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если в процессе проведения круглого стола студент показал достаточное умение ориентироваться в информационном пространстве; использовал при подготовке только основную литературу; грамотно излагал материала при ответе; умеет аргументировать собственную точку зрения; наличие презентации к ответу на вопросы.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если в процессе проведения круглого стола студент использовал при подготовке только основную литературу; излагал материал при ответе с незначительными неточностями и ошибками; отсутствуют умения аргументировать собственную точку зрения; отсутствует презентация к ответу на вопросы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он в процессе проведения круглого стола излагал материал при ответе с существенными неточностями и ошибками; отсутствует умение аргументировать собственную точку зрения; отсутствует презентация к ответу на вопросы.

2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя круглый стол по отдельным темам курса. Круглый стол проводится во время практического занятия, перечень дискуссионных тем выдаются заранее, чтобы у студента была возможность подготовиться к процедуре данной оценки знаний.

Предлагаемые студенту задания позволяют проверить общекультурные и профессиональные компетенции: ИД-1 УК-2, ИД-1 ПК-6, ИД-1 ПК-9.

Принципиальные отличия заданий базового уровня от повышенного состоят в уровне сложности вопросов. Для ответа на вопросы базового уровня достаточно владения материалом конспекта, для ответа на вопросы повышенного уровня требуется владение дополнительным материалом, демонстрации умения обобщать материал и делать выводы.

Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо ознакомиться с конспектом лекций, дополнительной литературой и/или информационными источниками. Как правило, у студента есть возможность для подготовки в течение одной-двух недель после окончания изучения темы (тем) курса.

При подготовке к ответу студенту предоставляется право пользования презентационным материалом, вырезками из журналов (газет), если таковые использовались при подготовке к круглому столу.

Круглый стол проводится с целью диагностики уровня закрепления новых знаний, оценки коммуникативных компетенций, умения приводить аргументы и контраргументы, выступления. При диагностике результатов

формирования компетенций студента
**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
- выступление с проблемным вопросом;
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

- наличие знаний относительно изложения данной темы в литературных источниках;
 - формулировка критических замечаний и вопросов к оппоненту.
- Если при ответе используется презентационный материал, оценивается:
- своевременность выполнения задания;
 - соответствие проекта дискуссионной теме круглого стола;
 - раскрытие основных аспектов темы в презентации;
 - оформление презентации;
 - согласованность доклада и презентационных форм.

Пример оценочного листа

Оценочный лист (ФИО студента) по участию в круглом столе

Темы	Критерии оценки				Итого
	Изложение материала	Усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой	Аргументация собственной точки зрения	Вопросы оппоненту	
Тема №					

Комплект разноуровневых задач

по дисциплине «Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия»
(наименование дисциплины)

Задачи репродуктивного уровня

Тема 5. Методика анализа и выявления путей повышения конкурентоспособности предприятия

Тема 6. Конкурентоспособность предприятия: критический анализ теоретического базиса

Задание 1. Поиск конкурентных преимуществ фирмы

Выявить конкурентные преимущества конкретного предприятия на рынке.

Результаты свести в табл. 1. Сделать выводы.

Таблица 1 – Анализ конкурентных преимуществ фирмы _____

Виды конкурентных преимуществ	Анализируемая фирма	Фирма-конкурент 1	Фирма-конкурент 2
1) основанные на географических факторах	- -	- -	- -
2) основанные на экономических факторах			
3) технические (технологические)			
4) основанные на демографических факторах			
5) определяемые уровнем развития			
6) конкурентные преимущества структурного характера			
7) определяемые хорошей информированностью			

инфраструктурного характера

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

8) вызванные административными мерами			
9) основанные на нормативно-правовых актах			

Задание 2. Модель пяти сил М. Портера

Определить влияние факторов, представленных в модели М. Портера, на процесс формирования конкурентных преимуществ конкретного предприятия. Результаты свести в табл. 2. Сделать выводы.

Таблица 2 – Анализ влияния пяти сил модели Портера на фирму ____

Фактор	Влияние фактора
1) конкуренция в отрасли со стороны реальных конкурентов	количество реальных конкурентов; доли рынка конкурентов; применяемые конкурентные стратегии; качество продукции конкурентов; материальное положение конкурентов; другое
2) угроза появления новых конкурентов	емкость рынка и ее динамика; эффект жизненного цикла продукта; масштабность производства; уровень затрат на производство; потребность в дополнительных капитальных вложениях; степень дифференциации продукции; предпочтения и преданность потребителей; доступность каналов распределения продукции; уровень развития рыночной инфраструктуры; наличие административных барьеров; перспективность отрасли; другое
3) влияние потребителей продукции	количество потребителей; степень зависимости потребителя от приобретаемого товара; доходность потребителей; степень стандартизации продукции; информированность потребителей о продукции фирмы; степень организации потребителей; скорость изменения вкусов, предпочтений потребителей; возможность самостоятельного производства продукции самим потребителем; другое
4) влияние поставщиков продукции	количество поставщиков; роль поставляемых продуктов в конечном изделии; наличие эффективных заменителей поставляемых продуктов; степень дифференциации поставляемой продукции; степень зависимости фирмы от поставок; другое
5) влияние товаров-заменителей	количество эффективных заменителей производимого товара; объем производства товаров-заменителей; разница в ценах между изделием-оригиналом и товарами-заменителями;

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Задание 3. Определение географических границ рынка

С помощью факторов, представленных в таб. 3, определить географические границы рынка конкретного предприятия. Сделать выводы.

Таблица – Определение географических границ рынка фирмы _____

Фактор	Влияние фактора
1) специфика использования товара	-
2) альтернативность предлагаемых на рынках товаров	-
3) стоимость транспортировки товаров до места их использования	-
4) частота покупок товара	-

Задачи реконструктивного уровня

Тема 5. Методика анализа и выявления путей повышения конкурентоспособности предприятия

Тема 6. Конкурентоспособность предприятия: критический анализ теоретического базиса

Задание 1. Формирование списка конкурентов

Сформировать список конкурентов и выявить, какие именно предприятия-конкуренты в наибольшей степени препятствуют реализации целей анализируемого предприятия. Для формирования такого списка использовать различные приемы выбора конкурентов, представленные в табл.

Проранжировать конкурентов в отобранных группах. В качестве критериев ранжирования использовать следующие характеристики: рыночную долю; объем реализации продукции; норму прибыли по интересующим группам изделий; рентабельность производства; бюджет маркетинга. Сделать выводы.

Таблица – Выбор конкурентов фирмы _____

Прием выбора конкурентов	Конкуренты	Характеристика конкурента				
		рыночная доля	объем реализации продукции	норма прибыли	рентабельность производства	бюджет маркетинга
1) выбор ближайших конкурентов	-					
2) выбор более мощных конкурентов	-					
3) выбор предприятий, обладающих значительной суммарной долей на рынке (>50 %)	-					
4) выбор всех действующих конкурентов в	-					
5) выбор действующих конкурентов в рамках географических границ рынка	-					

Сертификат
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

- потенциальные конкуренты						
----------------------------	--	--	--	--	--	--

Задание 2. Диагностика целей и намерений конкурентов

Определить цели и намерения конкурентов. Сделать выводы.

Знание целей и намерений конкурентов позволяет определить степень их удовлетворенности текущей позицией на рынке, а также предвидеть возможные действия по изменению существующей расстановки сил.

Распознавание целей необходимо начинать с изучения целевых установок отдельных производителей (табл.), затем изучить самооценку деятельности конкурента, т. е. мнений и представлений о самом себе и рынке, на котором он действует.

Таблица – Диагностика целей и намерений конкурентов фирмы _____

Вопрос	Ответ
ЦЕЛЕВЫЕ УСТАНОВКИ ОТДЕЛЬНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ	
1) намеревается ли конкурент быть лидером рынка (по себестоимости продукции, технологии, ценам) или стремится следовать за лидером?	
2) имеет ли он традиции в реализации каких-либо целей относительно качества, дизайна продукции, типа покупателя, географической границы и т. д?	
3) каковы темпы роста доходов и чем они обеспечены?	
4) какова структура управления предприятием?	
5) единодушно ли персонал принимает решения о будущих направлениях развития или есть сторонники других целей?	
САМООЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНКУРЕНТА	
1) в чем состоят, по мнению конкурента, сильные стороны его деятельности, позиция в сфере себестоимости продукции, качества, технологических достижений?	
2) что думает конкурент о будущем спросе на выпускаемую продукцию и о тенденциях развития рынка?	
3) как определяется иерархия целей и оцениваются возможности ближайших конкурентов?	
4) считает ли конкурент, что на рынке существуют определенные правила бизнеса (использует ли недобросовестную конкуренцию)?	
5) насколько мнение о своей деятельности отражает используемую стратегию конкуренции?	
ФОРМЫ ПРЯМОГО И КОСВЕННОГО ВЫРАЖЕНИЯ НАМЕРЕНИЙ КОНКУРЕНТА	
1) заявления о предстоящих изменениях в деятельности предприятия	
2) информирование о действии или его результатах путем изложения фактов, которые должен знать конкурент	
3) публичные мнения о развитии рынка	
4) объяснение собственных действий	
5) внешние проявления гинговой политики	
6) действия, направленные на достижение целей и традициям	

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Главными результатами диагностики целей конкурентов необходимо считать:
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

- аргументированное доказательство опасности или благоприятных возможностей, проявляющихся в результате активизации деятельности конкурентов;
- оценку резерва времени, оставшегося до начала массированных действий конкурентов;
- возможное влияние этих действий на важнейшие экономические показатели деятельности предприятия и его конкурентные преимущества.

Задание 3. Расчет емкости рынка

Определить емкость рынка конкретного товара (Е). Сделать выводы.

Определение емкости рынка и его сегментов необходимы для оценки потенциального или реального объема реализации товаров при сложившейся конъюнктуре рынка.

1. Определение емкости рынка на основе норм потребления.

Метод используется, как правило, для продовольственных товаров, сырья и расходных материалов.

В случае с продовольственными товарами статистической основой для расчетов служат годовые нормы потребления товара на одного жителя (Н) и общая численность населения ($Ч_{общ}$):

$$E = H * Ч_{общ} \quad (1)$$

Зная средневзвешенные нормы потребления на 1 чел., напр., пива (15-16 л в год), и численность населения отдельных городов или регионов, можно оценить емкость соответствующих географических рынков.

Чтобы повысить точность определения норм потребления, население обычно разделяют на несколько групп по интенсивности потребления, возрастным группам, территории проживания или иному важному для исследования признаку. Для каждой группы определяются расчетные нормы. При таком подходе формула для расчета емкости рынка имеет следующий вид:

$$E = \sum H_i * Ч_i, \quad i = 1, \dots, K, \quad (2)$$

где H_i – годовая норма потребления товара одним представителем из i -й группы домохозяйств;

$Ч_i$ – численность населения в i -й группе;

K – общее количество групп домохозяйств, представляющих исследуемое население.

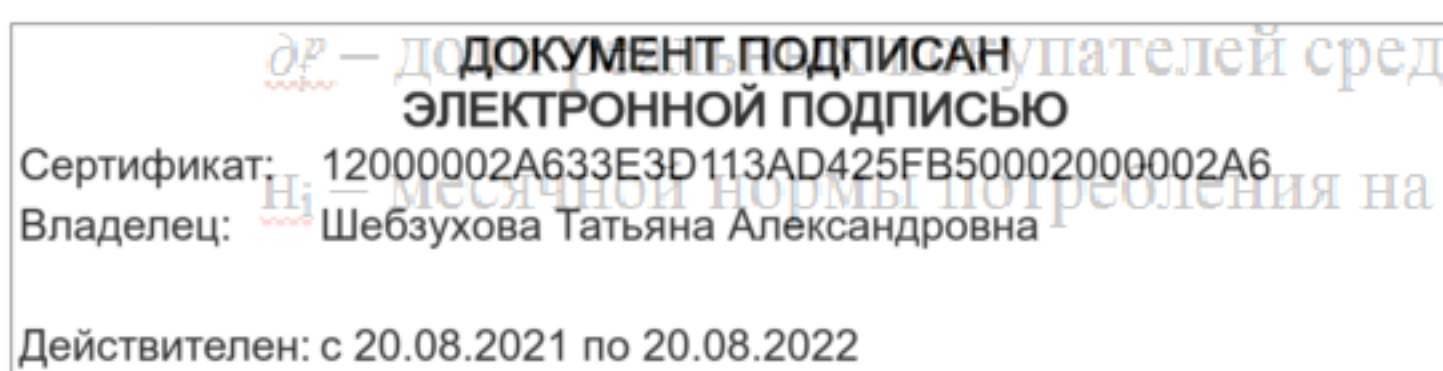
По основным продуктам питания нормы можно найти в официальных статистических сборниках или в специализированных газетах и журналах («Маркетинг», «Эксперт», «БИКИ» и др.)

При формировании предпочтений потребителей на новые потребительские товары нормы потребления могут быстро меняться. В этих условиях каждое измерение емкости рынка сопряжено с необходимостью специально измерять нормы потребления и количество реальных покупателей. Поэтому для оценки емкости проводят специальные полевые исследования. Их цель – в определении трех величин:

$Ч_{г}$ – **общего количества потенциальных пользователей товара в каждой выделенной группе;**

$Ч_{г}$ – **общего количества потенциальных пользователей среди потенциальных пользователей;**

H_i – **месячной нормы потребления на одного реального покупателя.**



Расчет годовой емкости производится по модифицированной формуле:

$$E = 12 * \underset{\textcolor{teal}{i}}{Y}^{\textcolor{teal}{n}} * \underset{\textcolor{red}{i}}{\partial}^{\textcolor{red}{p}} * \underset{\textcolor{brown}{i}}{H}, \quad \textcolor{brown}{i} = 1, \dots, \kappa \quad (3)$$

2. Определение емкости рынка на основе частоты покупок и стандартных нормрасходования товара.

Метод используется для потребительских быстро расходуемых, приобретаемых систематически товаров (напр., зубной пасты, стирального порошка и т. п.):

$$E = 12 * \sum Y_{\vec{i}}^n * \partial_{\vec{i}}^p * C * T_{\vec{i}}, \quad i = 1, \dots, K, \quad (4)$$

где Ch_i^n – общее количество потенциальных пользователей товара в каждой выделенной группе;

∂^p – доли реальных покупателей среди потенциальных пользователей;

С – объем потребления при одном обращении к данному товару, или, что то же самое, – стандартная разовая норма потребления (напр., 20 г зубной пасты для одной чистки зубов, 150 г стирального порошка для одной стирки и т. п.);

T_i – частота обращения (использования) в месяц.

3. Определение емкости рынка на основе суммирования первичных, повторных и дополнительных продаж.

Метод используется для потребительских товаров длительного пользования. В соответствии с логикой построения расчетов всех потребителей товара разделяют на три категории:

$E_{\text{перв}}$ – тех, кто впервые приобретает данную продукцию; они формируют рынок первичных продаж;

$E_{\text{повт}}$ – тех, кто повторно покупает товар, заменяя старый – повторные продажи;

Е_{доп} – тех, кто приобретает товар дополнительно к уже имеющемуся – дополнительные продажи.

Исходя из этого, общий объем реализации можно представить в виде трех слагаемых:

$$E = E_{\text{перв}} + E_{\text{повт}} + E_{\text{доп}}. \quad (5)$$

4. Определение емкости рынка на основе коэффициентов приведения объемов продаж.

Метод используется при определении емкости региональных рынков.

$$E = E_0 * K_1 * K_2 * \dots * K_n, \quad K = \frac{\Pi_{p1}}{\Pi_{p0}}, \quad (6)$$

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

K_1, K_2, K_n – коэффициенты приведения продаж; Π_{p1} – показатель в сравниваемом регионе;
 Π_{p0} – показатель в базисном регионе.

Задачи творческого уровня

Тема 5. Методика анализа и выявления путей повышения конкурентоспособности предприятия

Тема 6. Конкурентоспособность предприятия: критический анализ теоретического базиса

Задание 1. Конкурентоспособность предприятия

С точки зрения результативности деятельности организаций-конкурентов на рынке и завоевания ими там сильных позиций можно выделить следующие основные факторы конкурентоспособности предприятия:

1. Имидж фирмы.
2. Концепция продукта, на которой базируется деятельность фирмы.
3. Качество продуктов, уровень их соответствия мировому уровню (обычно определяется путем опросов, сравнительных тестов или расчетов).
4. Уровень диверсификации производственно-хозяйственной деятельности (видов бизнеса), разнообразие номенклатуры продуктов.
5. Суммарная рыночная доля главных видов бизнеса.
6. Мощность научно-исследовательской и конструкторской базы, характеризующей возможности по разработке новых продуктов (размер бюджета НИОКР, число сотрудников, оснащенность предметами и средствами труда, эффективность НИОКР).
7. Мощность производственной базы, характеризующей возможности перестраиваться на выпуск новых продуктов и наращивать объемы выпуска освоенных продуктов (число занятых, оснащенность основными фондами, их уровень и эффективность использования, структура издержек, в том числе использование фактора экономии в зависимости от объема и освоенности выпуска).
8. Стабильность финансово-экономического положения.
9. Финансы, как собственные, так и привлекаемые со стороны.
10. Рыночная цена с учетом возможных скидок или наценок.
11. Частота и глубина проводимых маркетинговых исследований, их бюджет.
12. Предпродажная подготовка, которая свидетельствует о способности организаций привлекать и удерживать потребителей за счет более глубокого удовлетворения их потребностей.
13. Эффективность сбыта с точки зрения используемых каналов товародвижения.
14. Уровень стимулирования сбыта (работников сбытовых служб предприятия, торговых организаций и потребителей).
15. Уровень рекламной деятельности.
16. Уровень послепродажного обслуживания.
17. Политика организаций во внешне-предпринимательской среде, характеризующая способность организаций управлять в позитивном плане своими отношениями с государственными и местными властями, общественными организациями,

прессой, напечатан	
ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН	
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат:	12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец:	Шебзухова Татьяна Александровна
Оценка «отлично» выставляется, если студент решил все рекомендованные задания	
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022	

своевременно и самостоятельно, правильно изложил все варианты их решения с

элементами (нестандартного) творческого подхода, аргументировав их, с обязательной ссылкой на конкретный источник, на нормы действующего законодательства.

Оценка «хорошо» выставляется, если студент решил не менее 95% рекомендованных заданий своевременно и самостоятельно, правильно изложил все варианты решения с элементами нестандартного (творческого) подхода, аргументировав их, с обязательной ссылкой на конкретный источник, на нормы действующего законодательства.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если студент решил не менее 50% рекомендованных заданий, правильно изложил все варианты их решения, аргументировав их, с обязательной ссылкой на конкретный источник, на нормы действующего законодательства.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если студент выполнил менее 50% задания, и/или неверно указал варианты решения.

2. Описание шкалы оценивания

Максимально возможный балл за весь текущий контроль устанавливается равным **55**. Текущее контрольное мероприятие считается сданным, если студент получил за него не менее 60% от установленного для этого контроля максимального балла. Рейтинговый балл, выставляемый студенту за текущее контрольное мероприятие, сданное студентом в установленные графиком контрольных мероприятий сроки, определяется следующим образом:

Уровень выполнения контрольного задания	Рейтинговый балл (в % от максимального балла за контрольное задание)
Отличный	100
Хороший	80
Удовлетворительный	60
Неудовлетворительный	0

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя выполнение разно уровневых задач, выполняемых, как правило, по вариантам и содержащих несколько заданий.

Предлагаемые студенту задания позволяют проверить профессиональные компетенции ИД-1 УК-2, ИД-1 ПК-6, ИД-1 ПК-9. Принципиальные отличия заданий базового уровня от повышенного состоят в уровне сложности. Для ответа на задания базового уровня достаточно среднего уровня владением теоретических знаний, для ответа на задания повышенного уровня требуется выполнить расчет и/или построить графическую интерпретацию задания, демонстрации умения обобщать материал и делать выводы.

Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо ознакомиться с конспектом лекций, основной и дополнительной литературой и/или информационными источниками. Задания выполняются непосредственно на практическом занятии, часть заданий (по формулированию выводов) может выноситься на самостоятельную работу.

При подготовке к отчету о решенной задаче студенту предоставляется право пользования калькулятором.

При проверке задания оцениваются:

- своевременное выполнение работы;	
ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН	
- обоснованность выполнения работы;	
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат:	12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец:	Шебзухова Татьяна Александровна
- точность расчетов;	
Действителен с 20.08.2021 по 20.08.2022	

- обоснованность выводов.

Пример оценочного листа
Выполнение решенной задачи по теме ...

Критерии	Оценка
своевременное выполнение работы	
обоснование выбранной методики расчета	
последовательность выполнения работы	
точность расчетов	
наличие выводов	
обоснованность выводов	
Итого	

Вопросы к экзамену

по дисциплине «Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия»
(наименование дисциплины)

1. Понятие конкуренции и ее роль в развитии экономики
2. Ценовая и неценовая конкуренция.
3. Барьеры входа на товарный рынок
4. Понятие конкурентоспособности и ее свойства.
5. Параметрические характеристики конкурентного преимущества.
6. Сущность и виды конкуренции предприятия.
7. Концепции конкуренции.
8. Содержание понятия и факторы конкурентоспособности предприятия.
9. Обзор существующих методов оценки конкурентоспособности предприятия
10. Методика анализа и выявления путей повышения конкурентоспособности предприятия
11. Обоснование выбора объектов оценки и анализа конкурентоспособности предприятия
12. Анализ конкурентоспособности предприятия
13. Постановка проблемы
14. Соотношение конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности его продукции.
15. Факторы конкурентоспособности предприятия и принципы ее оценки
16. Методы оценки конкурентоспособности предприятия
17. Структура показателей, характеризующих конкурентоспособность товара
18. Концепция менеджмента конкурентоспособности товара
19. Классический подход к разработке конкурентной стратегии
20. Модель стратегического управления издержками предприятия
21. Типология рынков. Рынки с монопольной властью.
22. Доминирующее положение предприятия и экономическая концентрация товарного рынка
23. Пирамида конкурентоспособности субъектов рынка
24. Виды конкурентного преимущества
25. Методы оценки конкурентоспособности предприятия.
26. Динамический метод оценки конкурентоспособности предприятия
27. Оценка конкурентоспособности множества предприятий

28. ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

предприятия в сопоставлении с основным

предприятия в сопоставлении с отраслевыми

показателями

30. Перекрестная оценка конкурентоспособности множества предприятий
31. Конкурентоспособность предприятия по тактическому и стратегическому менеджменту
32. Эконометрический анализ существующих методов оценки конкурентоспособности предприятий.
33. Понятие и экономические границы отрасли
34. Методы оценки конкурентоспособности отрасли
35. Оценки конкурентоспособности продукции
36. Методы оценки конкурентоспособности товара
37. Стратегии, основанные на ролевой функции предприятия
38. Стратегии слияний и поглощений

1. Критерии оценивания компетенций:

Оценка **«отлично»** выставляется, если студент свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний; использует в ответе дополнительный материал все предусмотренные программой задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному; анализирует полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий.

Оценка **«хорошо»** выставляется студенту, если необходимые практические компетенции в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения достаточно высокое. Студент твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется студенту, если большинство предусмотренных программой заданий выполнено, но в них имеются ошибки, при ответе на поставленный вопрос студент допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдаются нарушения логической последовательности в изложении программного материала.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется студенту, если он не проявляет значительной активности, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями отвечает на вопросы, необходимые практические компетенции не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному.

2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедура проведения экзамена осуществляется в соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования в СКФУ.

В экзаменационный билет включаются три вопроса: по одному вопросу из категорий «знать, уметь, владеть».

Для подготовки по билету отводится 30 минут.

Паспорт фонда тестовых заданий по дисциплине **Анализ и оценка конкурентоспособности**

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ			предприятия	
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6				
Владелец: № Шебзухова Татьяна Александровна			Контролируемые	
п/п темы дисциплины			Количество тестовых заданий, шт.	
компетенции или			Базовый	Повышенный уровень
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022				

		их части	уровень	тип теста		
			тип теста			
			зф	оф	ус	пп
1	1-9	ИД-1 УК-2, ИД-1 ПК-6, ИД-1 ПК-9	10	2	0	0

1. В переводе с латинского термин «конкуренция » означает

+: сталкивание

-: борьба

-: услуга

2. Цель конкуренции —

-: занять место на рынке

-: удовлетворить спрос потребителей

+: получение прибыли от реализации товаров

3. Предприятие в условиях конкуренции разрабатывает стратегию, чтобы определить:

-: сильные стороны конкурентов

+: как нужно отвечать на действия конкурентов

-: слабые стороны конкурентов

4. Главным элементом на рынке конкуренции является

-: реклама

+: товар

-: конкурент

5. Конкурентоспособность товара – это

-: фальсификация товара

+: уровень его потребительских свойств

-: способ реализации товара

6. Суть принципа «повышение конкурентоспособности» в области качества

+: подразумевает устранение недостатков и усиление преимуществ продукции;

-: позволяет обеспечить улучшение производственного климата и взаимопонимания между руководителем и исполнителем путём формирования общих целей, направленных на улучшение стандартов и качества жизни;

-: одинаковый доступ к информации для всех без исключения изготовителей, органов государственной власти и потребителей, если эта информация относится к требованиям безопасности, стандартизации, методам испытаний или сертификации.

7. Конкурентная борьба за рынок, в котором спрос на товары превышает их предложение ведется за счет

+: снижения цены на продукцию при неизменном уровне исполнения практически постоянной ценности;

-: увеличения ценности продукции, повышая соответственно её цену;

-: повышения цены на продукцию при неизменном уровне исполнения практически постоянной ценности.

8. Суть принципа «повышение конкурентоспособности» в области качества:

+: подразумевает устранение недостатков и усиление преимуществ продукции;

-: позволяет обеспечить улучшение производственного климата и взаимопонимания между руководителем и исполнителем путём формирования общих целей, направленных на улучшение стандартов и качества жизни;

-: одинаковый доступ к информации для всех без исключения изготовителей, органов государственной власти и потребителей, если эта информация относится к требованиям безопасности, стандартизации, методам испытаний или сертификации.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Щербухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

+: свойства товара, проявляющиеся при его использовании

-: потребителем в процессе удовлетворения потребностей

-: средство его реализовать

10. Маркетинговая и коммерческая деятельность предприятия ____

-: маркетинговые исследования

+: позволяет привлечь покупателя к товарам и услугам

-: установление цены

11. Сегментирование рынка – это

-: рыночные отношения

-: это услуги рынка

-: на однородные по требованиям группы

+: процесс разделения потребителей с их потребностями

12. Устранение недостатков и усиление преимуществ продукции – это суть какого принципа в области качества?

+: «повышение конкурентоспособности»

1. Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если по результатам тестирования он набрал 90-100% правильных ответов.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если по результатам тестирования он набрал 70-89% правильных ответов.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если по результатам тестирования он набрал 50-69% правильных ответов.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если по результатам тестирования он набрал 0-49% правильных ответов.

2. Описание шкалы оценивания

Максимально возможный балл за весь текущий контроль устанавливается равным **55**. Текущее контрольное мероприятие считается сданным, если студент получил за него не менее 60% от установленного для этого контроля максимального балла. Рейтинговый балл, выставляемый студенту за текущее контрольное мероприятие, сданное студентом в установленные графиком контрольных мероприятий сроки, определяется следующим образом:

Уровень выполнения контрольного задания	Рейтинговый балл (в % от максимального балла за контрольное задание)
Отличный	100
Хороший	80
Удовлетворительный	60
Неудовлетворительный	0

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя ответ на тестовые задания.

Предлагаемые студенту задания позволяют проверить профессиональные компетенции ИД-1 УК-2, ИД-1 ПК-6, ИД-1 ПК-9.

Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо: изучить лекционный материал, программу дисциплины, учебную литературу, Интернет-источники.

Документ подписан
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

№ вопроса теста

Итоговый

п/п		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	балл
Ключ к тесту														
№ вопроса		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Правильный ответ														

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ОБ АПРОБАЦИИ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

по дисциплине (модулю) «Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия»,

разработанного по направлению подготовки/специальность 38.03.02 Менеджмент,
направленность (профиль) «Управление бизнесом»

Автор разработки: Боровикова Н.В., старший преподаватель кафедры экономики,
менеджмента и государственного управления.

Апробация проводилась кафедрой экономики, менеджмента и государственного
управления в 2021 - 2022 учебном году.

Для апробации предоставлены следующие элементы УМК:

- 1) рабочая программа дисциплины;
- 2) фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и
промежуточной аттестации по дисциплине;
- 3) курс лекций;
- 4) методические указания по выполнению практических работ, по организации и
проведению самостоятельной работы.

Контроль за формированием данного УМК осуществлялся на всех этапах его
разработки.

На заседании экспертной группы (Штапова И.С. – заведующий кафедрой
экономики, менеджмента и государственного управления; Жуковская Н.П. – доцент
кафедры экономики, менеджмента и государственного управления; Куликова Е.А. -
доцент кафедры экономики, менеджмента и государственного управления; Мельников
Игорь Юрьевич, генеральный директор ООО «Мелисса», г. Пятигорск) проведена:

(перечислить членов экспертной группы)

1. Оценка результатов экспертного заключения на учебно-методические материалы:

7. соответствие содержания учебного материала ФГОС ВО и рабочей программе
дисциплины (модуля)/практики _____

*содержание учебного материала полностью соответствует ФГОС ВО и рабочей
программе дисциплины;*

8. модульность – учебный модуль выступает единой структурной единицей УМК
(при наличии модуля) _____

дисциплина выступает единой структурной единицей УМК;

9. соответствие объема учебного материала количеству учебных часов

объем учебного материала соответствует количеству учебных часов;

10. логичность, стиль и последовательность изложения материала

*материал изложен логически последовательно, грамотно; охватывает теоретические
аспекты, эмпирические данные, исследовательский блок;*

11. научный и методический уровень материала _____

учебный материал дополняется обобщением академической литературы и научных

исследований;

12. качество и количество дидактического аппарата (обобщений, выводов, вопросов,

заданий и т.п.) _____

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат:	12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец:	Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022	

в представленных материалах приведены теоретический базис, практические задания, тестовые задания, разноуровневые задачи, вопросы для самопроверки;

13. наличие электронного контента УМК, обеспечение электронными учебно-методическими материалами всех видов учебных занятий и учебной и внеаудиторной деятельности

14. основной материал дисциплины выложен в электронной образовательной среде на платформе LMS Moodle, что обеспечивает студентам доступ к электронным учебно-методическими материалам по всем видам учебных занятий и внеаудиторной деятельности;

15. доступность и полнота методических указаний _____
методические указания изложены доступным языком, имеют необходимые пояснения;

16. качество иллюстративного материала (рисунков, схем, чертежей) и его соответствие изучаемому предмету (при наличии) _____

в лекционном материале и практических заданиях представлено множество рисунков и иллюстративного материала, оформленного в соответствии с предъявляемыми требованиями и полностью соответствующего содержанию дисциплины;

Выводы:

Учебно-методический комплекс имеет стройную логичную внутреннюю структуру, представлен всеми необходимыми компонентами, материал изложен логично, грамотно, по существу. Методические материалы охватывают все темы дисциплины. Практические задания предполагают выполнение заданий репродуктивного, реконструктивного и творческого уровней. Имеются тесты и вопросы для самопроверки.

(аргументировать достоинства и недостатки предоставленных материалов).

1. Оценка содержания **фонд оценочных средств**:

17. соответствие форм и методов контроля дескрипторам компетенций
формы и методы контроля соответствуют дескрипторам компетенций;

18. наличие и правильность эталонов ответов _____
соответствуют требованиям;

19. соответствие общего количества заданий для контроля содержанию программы и объему учебного материала _____
общее количество заданий для контроля полностью соответствует содержанию программы и объему учебного материала;

20. наличие использования различных типов и видов заданий _____
имеются практические задачи, тестовые задания, разноуровневые задачи, вопросы для самопроверки;

21. наличие _____ согласований _____ с _____ работодателем

на учебно-методический комплекс имеется положительный отзыв работодателя;

Выводы:

Учебно-методический комплекс полностью соответствует Положению об учебно-методическом обеспечении образовательных программ высшего образования – программ бакалавриата, программ специалитета, программ магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном

«Северо-Кавказский федеральный

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Обобщенное экспертное заключение по итогам апробации УМК:

Учебно-методический комплекс рекомендуется к использованию в учебном процессе.

(Общие выводы о качестве и эффективности УМК рекомендовать к использованию, необходима доработка или переработка, отклонить)

Экспертная группа



Штапова И.С.



Жуковская Н.П.



Куликова Е.А.

« _____ » _____ 2022 г.

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022