

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ АГРОИНЖЕНЕРИИ ФГБОУ ВО ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГАУ

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета ТС в АПК

_____ С.А. Барышников

«23» апреля 2020 г.

Кафедра " Социально-гуманитарные дисциплины и русский язык как иностранный "

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.04 УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ

Направление подготовки **38.03.02 Менеджмент**

Профиль **Производственный менеджмент**

Уровень высшего образования – **бакалавриат (прикладной)**

Квалификация - **бакалавр**

Форма обучения – **очно-заочная**

Челябинск
2020

Рабочая программа дисциплины «Управление конкурентоспособностью» составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации 12.01.2016 г. № 7. Рабочая программа дисциплины предназначена для подготовки бакалавра по направлению **38.03.02 Менеджмент, профиль – Производственный менеджмент.**

Настоящая рабочая программа дисциплины составлена в рамках основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) и учитывает особенности обучения при инклюзивном образовании лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) и инвалидов.

Составители – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Социально-гуманитарные дисциплины и русский язык как иностранный» Живулько У.В., кандидат экономических наук, ассистент кафедры «Социально-гуманитарные дисциплины и русский язык как иностранный» Низамутдинова Н.С.

Рабочая программа дисциплины обсуждена на заседании кафедры «Социально-гуманитарные дисциплины и русский язык как иностранный»
« 17 » апреля 2020 г. (протокол № 14).

Зав. кафедрой «Социально-гуманитарные дисциплины и русский язык как иностранный»,
кандидат педагогических наук,
доцент

С.А. Чичиланова

Рабочая программа дисциплины одобрена методической комиссией факультета ТС в АПК
« 21 » апреля 2020 г. (протокол № 8).

Председатель методической комиссии
факультета ТС в АПК,
кандидат технических наук,
доцент

С.Ю. Попова

Директор Научной библиотеки

Е.Л. Лебедева

СОДЕРЖАНИЕ

1.	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП	4
1.1.	Цель и задачи дисциплины	4
1.2.	Планируемые результаты обучения по дисциплине (показатели сформированности компетенций)	4
2.	Место дисциплины в структуре ОПОП	5
3.	Объем дисциплины и виды учебной работы	5
3.1.	Распределение объема дисциплины по видам учебной работы	5
3.2.	Распределение учебного времени по разделам и темам	6
4.	Структура и содержание дисциплины	6
4.1.	Содержание дисциплины	6
4.2.	Содержание лекций	7
4.3.	Содержание лабораторных занятий	8
4.4.	Содержание практических занятий	8
4.5.	Виды и содержание самостоятельной работы обучающихся	9
5.	Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	9
6.	Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	9
7.	Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины	9
8.	Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимые для освоения дисциплины	10
9.	Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	10
10.	Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем	11
11.	Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине	11
12.	Инновационные формы образовательных технологий	11
	Приложение №1. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	12
	Лист регистрации изменений	24

1. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП

1.1. Цель и задачи дисциплины

Бакалавр по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент должен быть подготовлен к профессиональной организационно-управленческой деятельности.

Цель дисциплины – сформировать у обучающихся представление о методах, способах и приемах, способствующих достижению эффективных результатов в реализации задачи повышения конкурентоспособности организации.

Задачи дисциплины:

- изучить основные методы, способы и приемы, способствующие достижению эффективных результатов в реализации задачи повышения конкурентоспособности организации;

- овладеть методами решения экономических задач;

- сформировать навыки проведения стратегического анализа, направленного на обеспечение конкурентоспособности организации.

1.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (показатели сформированности компетенций)

Планируемые результаты освоения ОПОП (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	знания	умения	навыки
ПК-3 владением навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	Обучающийся должен знать: основные методы, способы и приемы стратегического анализа, направленные на обеспечение конкурентоспособности. - (Б1.В.04 -З.1)	Обучающийся должен уметь разрабатывать стратегический план организации, направленный на обеспечение конкурентоспособности. - (Б1.В.04 -У.1)	Обучающийся должен владеть: навыками проведения стратегического анализа, разработки стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности (Б1.В.04 -Н.1)
ПК-7 владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария	Обучающийся должен знать: этапы и методы реализации бизнес-планов, формы координации деятельности исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов в управлении конкурентоспособностью организации.	Обучающийся должен уметь: координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области обеспечения конкурентоспособности организации. - (Б1.В.04 -У.2)	Обучающийся должен владеть: навыками контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов. (Б1.В.04 -Н.2)

реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ	- (Б1.В.04 -3.2)		
---	------------------	--	--

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Управление конкурентоспособностью» относится к вариативной части Блока 1 (Б1.В.04) основной профессиональной образовательной программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль - Производственный менеджмент.

Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечивающими (предшествующими) и обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами

№ п/п	Наименование обеспечивающих (предшествующих) и обеспечиваемых (последующих) дисциплин, практик	Формируемые компетенции
Предшествующих дисциплин нет		
Последующие дисциплины		
1.	Планирование и прогнозирование в менеджменте	ПК-3, ПК-7
2.	Маркетинг	ПК-3
3.	Бизнес-планирование	ПК-3, ПК-7
4.	Стратегический менеджмент	ПК-3
5.	Управление малым и средним бизнесом	ПК-7
6.	Предпринимательская деятельность в агропромышленном секторе	ПК-7
7/	Преддипломная практика	ПК-7

3. Объём дисциплины и виды учебной работы

Объём дисциплины составляет 4 зачетных единиц (ЗЕТ), 144 академических часа (далее часов). Дисциплина изучается в 4 семестре.

3.1. Распределение объема дисциплины по видам учебной работы

Вид учебной работы	Количество часов
Контактная работа (всего)	32
В том числе:	
Лекции (Л)	16
Практические занятия (ПЗ)	16
Лабораторные занятия (ЛЗ)	-

Самостоятельная работа обучающихся (СР)	112
Контроль	0
Итого	144

3.2. Распределение учебного времени по разделам и темам

№ темы	Наименование темы	Всего часов	в том числе			СР	контроль
			контактная работа				
			Л	ЛЗ	ПЗ		
1	2					8	
1.	Теоретические основы управления конкурентоспособностью организации	14	2		2	18	х
2.	Научные подходы к управлению конкурентоспособностью организации.	16	2		2	18	х
3.	Анализ конкурентоспособности маркетинговой деятельности.	19	2		2	18	х
4.	Управленческий инструментарий повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.	19	4		4	18	х
5.	Управление конкурентными преимуществами.	17	2		2	18	х
6.	Основные стратегии обеспечения конкурентоспособности организации.	19	4		4	22	х
	Контроль	х	х	х	х	х	х
	Общая трудоемкость	144	16	-	16	112	0

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Содержание дисциплины

Тема 1. Теоретические основы управления конкурентоспособностью организации

Понятие и этимология термина «конкуренция». Формы и виды конкуренции. Значение конкуренции на рынке. История возникновения и развития конкуренции. Современное состояние конкуренции на различных рынках. Специфика конкуренции в реформируемой экономике. Правовое регулирование Антитрестовское законодательство США. Российский Закон «О защите конкуренции». Условия существования конкуренции. Причины, вызывающие конкуренцию. Закон конкуренции. Конкурентные силы в отрасли по М. Портеру. Понятие конкурентного преимущества и его источники. Новация как один из источников конкурентного преимущества предприятия. Классификация конкурентных преимуществ. Управление конкурентным преимуществом в процессе конкурентной борьбы. Базовые стратегии конкуренции и конкурентных преимуществ.

Тема 2. Научные подходы к управлению конкурентоспособностью организации.

Классификация информации о конкурентах. Первичная и вторичная информация. Методы сбора первичной информации. Источники первичной информации. Особенности вторичной информации о конкурентах. Виды ее источников. Классификация методов сбора информации о конкурентах. Аналитический открытый метод. Метод конкурентной разведки. Понятие бенчмаркинга и особенности его применения. Виды и типовые формы организационных и распорядительных документов для управления конкурентоспособностью бизнеса. Понятие, цели и методы конкурентного анализа. Этапы проведения конкурентного анализа. Выявление

существующих конкурентов и предварительный анализ их деятельности. Определение приоритетности конкурентов. Углубленный анализ деятельности приоритетных конкурентов. Анализ краткосрочных стратегий развития приоритетных конкурентов. Методы обработки и оценки результатов конкурентного анализа.

Тема 3. Анализ конкурентоспособности маркетинговой деятельности.

Понятие конкурентоспособности. Исследование современных подходов к оценке уровня конкурентоспособности. Конкурентоспособность маркетинговой политики. Конкурентоспособность цен. Конкурентоспособность сбыта. Эффективность продвижения. Конкурентоспособность маркетинговой стратегии предприятия. Исследование конкурентоспособности продукта, методы ее оценки.

Тема 4. Управленческий инструментарий повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

Управление конкурентоспособностью предприятий и производственных систем на основе целевых показателей. Основные этапы формирования механизма управления конкурентоспособностью предприятий и производственных систем. Понятие конкурентоспособности предприятия. Направления оценки конкурентоспособности.

Тема 5. Управление конкурентными преимуществами.

Понятие конкурентных преимуществ бизнеса и их источники. Классификация конкурентных преимуществ. Управление конкурентными преимуществами. Стратегии формирования, наращивания и управления конкурентными преимуществами.

Тема 6. Основные стратегии обеспечения конкурентоспособности организации.

Классификация конкурентных стратегий. Маркетинговые стратегии. Стратегии ведения конкурентной борьбы. Конкурентная стратегия на основе анализа факторов маркетинговой среды.

4.2. Содержание лекций

№ п/п	Содержание лекции	Кол-во часов
1.	<p>Теоретические основы управления конкурентоспособностью организации Понятие и этимология термина «конкуренция». Формы и виды конкуренции. Значение конкуренции на рынке. История возникновения и развития конкуренции. Современное состояние конкуренции на различных рынках. Специфика конкуренции в реформируемой экономике. Правовое регулирование Антитрестовское законодательство США. Российский Закон «О защите конкуренции». Условия существования конкуренции. Причины, вызывающие конкуренцию. Закон конкуренции. Конкурентные силы в отрасли по М. Портеру. Понятие конкурентного преимущества и его источники. Новация как один из источников конкурентного преимущества предприятия. Классификация конкурентных преимуществ. Управление конкурентным преимуществом в процессе конкурентной борьбы. Базовые стратегии конкуренции и конкурентных преимуществ.</p>	2
2.	<p>Научные подходы к управлению конкурентоспособностью организации. Классификация информации о конкурентах. Первичная и вторичная информация. Методы сбора первичной информации. Источники первичной информации. Особенности вторичной информации о конкурентах. Виды ее источников. Классификация методов сбора информации о конкурентах. Аналитический открытый метод. Метод конкурентной разведки. Понятие бенчмаркинга и особенности его применения. Виды и типовые формы организационных и распорядительных документов для управления конкурентоспособностью бизнеса. Понятие, цели и методы конкурентного анализа. Этапы проведения конкурентного анализа. Выявление существующих конкурентов и</p>	2

	предварительный анализ их деятельности. Определение приоритетности конкурентов. Углубленный анализ деятельности приоритетных конкурентов. Анализ краткосрочных стратегий развития приоритетных конкурентов. Методы обработки и оценки результатов конкурентного анализа.	
3.	Анализ конкурентоспособности маркетинговой деятельности. Понятие конкурентоспособности. Исследование современных подходов к оценке уровня конкурентоспособности. Конкурентоспособность маркетинговой политики. Конкурентоспособность цен. Конкурентоспособность сбыта. Эффективность продвижения. Конкурентоспособность маркетинговой стратегии предприятия. Исследование конкурентоспособности продукта, методы ее оценки.	2
4.	Управленческий инструментарий повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Управление конкурентоспособностью предприятий и производственных систем на основе целевых показателей. Основные этапы формирования механизма управления конкурентоспособностью предприятий и производственных систем. Понятие конкурентоспособности предприятия. Направления оценки конкурентоспособности.	4
5.	Управление конкурентными преимуществами. Понятие конкурентных преимуществ бизнеса и их источники. Классификация конкурентных преимуществ. Управление конкурентными преимуществами. Стратегии формирования, наращивания и управления конкурентными преимуществами.	2
	Основные стратегии обеспечения конкурентоспособности организации. Классификация конкурентных стратегий. Маркетинговые стратегии. Стратегии ведения конкурентной борьбы. Конкурентная стратегия на основе анализа факторов маркетинговой среды.	4
	Итого	16

4.3. Содержание лабораторных занятий

Лабораторные занятия не предусмотрены учебным планом

4.4. Содержание практических занятий

№ п/п	Наименование практических занятий	Кол-во час.
1.	Теоретические основы управления конкурентоспособностью организации	2
2.	Научные подходы к управлению конкурентоспособностью организации.	2
3.	Анализ конкурентоспособности маркетинговой деятельности.	2
4.	Управленческий инструментарий повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.	4
5.	Управление конкурентными преимуществами.	2
6.	Основные стратегии обеспечения конкурентоспособности организации.	4
	Итого	16

4.5. Виды и содержание самостоятельной работы обучающихся

4.5.1. Виды самостоятельной работы обучающихся

Виды самостоятельной работы обучающихся	Количество часов
Подготовка к практическим занятиям	51
Самостоятельное изучение отдельных тем и вопросов	52
Подготовка к зачету	9
Итого	112

4.5.2. Содержание самостоятельной работы обучающихся

№ п/п	Наименование тем и вопросов	Кол-во часов
1.	Теоретические основы управления конкурентоспособностью организации	18
2.	Научные подходы к управлению конкурентоспособностью организации.	18
3.	Анализ конкурентоспособности маркетинговой деятельности.	18
4.	Управленческий инструментарий повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.	18
5.	Управление конкурентными преимуществами.	18
6.	Основные стратегии обеспечения конкурентоспособности организации.	22
	Итого	112

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Учебно-методические разработки имеются в Научной библиотеке ФГБОУ ВО Южно-Уральский ГАУ:

1. Управление конкурентоспособностью [Текст]: метод. указ. для самостоятельной работы обучающихся по направлению 38.03.02 Менеджмент / сост. У.В. Живулько, И.Н. Перчаткина. – Челябинск: ФГБОУ ВО Южно-Уральский ГАУ, 2019. – 13 с. - URL: <http://nb.sursau.ru:8080/localdocs/ekonteor/71.pdf>

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Для установления соответствия уровня подготовки обучающихся требованиям ФГОС ВО разработан фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине. Фонд оценочных средств представлен в Приложении №1.

7. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины

Основная и дополнительная учебная литература имеется в Научной библиотеке и электронной информационно-образовательной среде ФГБОУ ВО Южно-Уральский ГАУ.

Основная:

1. Залозная, Д.В. Учебное пособие по дисциплине «Управление конкурентоспособностью предприятия» / Д.В. Залозная, М.В. Тарадина. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. – 327 с.

: ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=486380>

2. Мокроносов, А.Г. Конкуренция и конкурентоспособность / А.Г. Мокроносов, И.Н. Маврина ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014. – 195 с. : табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275940>

3. Царев, В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций): Теория и методология / В.В. Царев, А.А. Кантарович, В.В. Черныш. – Москва : Юнити-Дана, 2015. – 799 с. – (Magister). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117708>

Дополнительная:

1. Магомедов, Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами / Ш.Ш. Магомедов. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. – 176 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496208>

2. Лужнова, Н.В. Стратегическое маркетинговое управление / Н.В. Лужнова, О.М. Калиева ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Оренбургский Государственный Университет. – Оренбург : ОГУ, 2017. – 289 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=481776>

3. Теория и практика оценки конкурентоспособности / Е. Чмышенко, О. Лазарева, Е. Чмышенко, Н. Бондарчук ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Оренбургский государственный университет». – Оренбург : Агентство Пресса, 2013. – 150 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=259360>

Периодические издания:

«Вопросы экономики», «Экономист», «Общество и экономика», «МЭ и МО», «Эксперт», «Вопросы статистики», «АПК: экономика, управление», «Российский экономический журнал», «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий», «Экономика сельского хозяйства России».

8. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимые для освоения дисциплины

1. Единое окно доступа к учебно-методическим разработкам <https://юургау.рф>
2. ЭБС «Лань» <http://e.lanbook.com/>
3. Университетская библиотека ONLINE <http://biblioclub.ru>

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Учебно-методические разработки имеются в Научной библиотеке и электронной информационно-образовательной среде ФГБОУ ВО Южно-Уральский ГАУ:

1. Управление конкурентоспособностью [Текст]: метод. указ. для самостоятельной работы обучающихся по направлению 38.03.02 Менеджмент / сост. У.В. Живулько, И.Н. Перчаткина. – Челябинск: ФГБОУ ВО Южно-Уральский ГАУ, 2019. – 13 с. - URL: <http://nb.sursau.ru:8080/localdocs/ekonteor/72.pdf>

2. Управление конкурентоспособностью [Текст]: метод. указ. для практических занятий обучающихся по направлению 38.03.02 Менеджмент / сост. У.В. Живулько, И.Н. Перчаткина. – Челябинск: ФГБОУ ВО Южно-Уральский ГАУ, 2019. – 10 с. URL: <http://nb.sursau.ru:8080/localdocs/ekonteor/71.pdf>

10. Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем,

В Научной библиотеке с терминальных станций предоставляется доступ к базам данных:
- КонсультантПлюс (справочные правовые системы);

Программное обеспечение:

11. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Перечень учебных лабораторий, аудиторий, компьютерных классов

1. Учебная лаборатория 319, 322, 326, 426 оснащенные мультимедийным комплексом (компьютер, видеопроектор).

Перечень основного учебно-лабораторного оборудования

учебно-лабораторное оборудование не требуется

12. Инновационные формы образовательных технологий

Вид занятия Формы работы	Лекции	ЛЗ	ПЗ
Конференции	-	-	+

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для текущего контроля успеваемости и проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине **Б1.В.04 Управление конкурентоспособностью**

Направление подготовки **38.03.02 Менеджмент**

Профиль **Производственный менеджмент**

Уровень высшего образования – **бакалавриат (прикладной)**

Квалификация - **бакалавр**

Форма обучения – **очно-заочная**

Челябинск
2020

СОДЕРЖАНИЕ

1. Компетенции с указанием этапа(ов) их формирования в процессе освоения ОПОП....	14
2. Показатели, критерии и шкала оценивания сформированности компетенций.....	15
3. Типовые контрольные задания и(или) иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этап(ы) формирования компетенций в процессе освоения ОПОП.....	16
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этап(ы) формирования компетенций.....	17
4.1. Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости.....	17
4.1.1. Устный ответ на практическом занятии.....	17
4.1.2. Тестирование.....	18
4.1.3. Конференции.....	20
4.2. Процедуры и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации	21
4.2.1. Зачет.....	21

1. Компетенции с указанием этапа их формирования в процессе освоения ОПОП

Компетенции по данной дисциплине формируются на продвинутом этапе.

Контролируемые результаты освоения ОПОП (компетенции)	Контролируемые результаты обучения по дисциплине		
	знания	умения	навыки
ПК-3 владением навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	Обучающийся должен знать: основные методы, способы и приемы стратегического анализа, направленные на обеспечение конкурентоспособности. - (Б1.В.04 -З.1)	Обучающийся должен уметь разрабатывать стратегический план организации, направленный на обеспечение конкурентоспособности. - (Б1.В.04 -У.1)	Обучающийся должен владеть: навыками проведения стратегического анализа, разработки стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности (Б1.В.04 - Н.1)
ПК-7 владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ	Обучающийся должен знать: этапы и методы реализации бизнес-планов, формы координации деятельности исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов в управлении конкурентоспособностью организации. - (Б1.В.04 -З.2)	Обучающийся должен уметь: координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области обеспечения конкурентоспособности организации. . - (Б1.В.04 -У.2)	Обучающийся должен владеть: навыками контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов. (Б1.В.04 -Н.2)

2. Показатели, критерии и шкала оценивания сформированности компетенций

Показатели оценивания (ЗУН)	Критерии и шкала оценивания результатов обучения по дисциплине			
	Недостаточный уровень	Достаточный уровень	Средний уровень	Высокий уровень
Б1.В.04-3.1	Обучающийся не знает основные методы, способы и приемы стратегического анализа, направленные на обеспечение конкурентоспособности	Обучающийся слабо знает основные методы, способы и приемы стратегического анализа, направленные на обеспечение конкурентоспособности	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает основные методы, способы и приемы стратегического анализа, направленные на обеспечение конкурентоспособности	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает основные методы, способы и приемы стратегического анализа, направленные на обеспечение конкурентоспособности
Б1.В.04-3.2	Обучающийся не знает этапы и методы реализации бизнес-планов, формы координации деятельности исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов в управлении конкурентоспособностью организации.	Обучающийся слабо знает этапы и методы реализации бизнес-планов, формы координации деятельности исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов в управлении конкурентоспособностью организации.	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает этапы и методы реализации бизнес-планов, формы координации деятельности исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов в управлении конкурентоспособностью организации.	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает этапы и методы реализации бизнес-планов, формы координации деятельности исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов в управлении конкурентоспособностью организации.
Б1.В.04-У.1	Обучающийся не умеет разрабатывать стратегический план организации, направленный на обеспечение конкурентоспособности.	Обучающийся слабо умеет разрабатывать стратегический план организации, направленный на обеспечение конкурентоспособности.	Обучающийся умеет разрабатывать стратегический план организации, направленный на обеспечение конкурентоспособности.	Обучающийся свободно умеет разрабатывать стратегический план организации, направленный на обеспечение конкурентоспособности.
Б1.В.04-У.2	Обучающийся не умеет координировать	Обучающийся слабо умеет координировать	Обучающийся умеет координировать	Обучающийся свободно умеет координировать

	деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области обеспечения конкурентоспособности организации.	деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области обеспечения конкурентоспособности организации.	деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области обеспечения конкурентоспособности организации.	деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области обеспечения конкурентоспособности организации.
Б1.В.04-Н.1	Обучающийся не владеет навыками проведения стратегического анализа, разработки стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	Обучающийся слабо владеет навыками проведения стратегического анализа, разработки стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	Обучающийся с небольшими затруднениями владеет навыками проведения стратегического анализа, разработки стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	Обучающийся свободно владеет навыками проведения стратегического анализа, разработки стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности
Б1.В.04-Н.2	Обучающийся не владеет навыками контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов.	Обучающийся слабо владеет навыками контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов.	Обучающийся с небольшими затруднениями владеет навыками контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов.	Обучающийся свободно владеет навыками контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов.

3. Типовые контрольные задания и (или) иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП

Типовые контрольные задания и материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков, характеризующих базовый этап формирования компетенций в процессе освоения ОПОП, содержатся в учебно-методических разработках, приведенных ниже.

1. Управление конкурентоспособностью [Текст]: метод. указ. для самостоятельной работы обучающихся по направлению 38.03.02 Менеджмент / сост. У.В. Живулько, И.Н. Перчаткина. –

Челябинск: ФГБОУ ВО Южно-Уральский ГАУ, 2019. – 13 с. URL: <http://nb.sursau.ru:8080/localdocs/ekonteor/72.pdf>

2. Управление конкурентоспособностью [Текст]: метод. указ. для практических занятий обучающихся по направлению 38.03.02 Менеджмент / сост. У.В. Живулько, И.Н. Перчаткина. – Челябинск: ФГБОУ ВО Южно-Уральский ГАУ, 2019. – 10 с. URL: <http://nb.sursau.ru:8080/localdocs/ekonteor/71.pdf>

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этап(ы) формирования компетенций

В данном разделе методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих продвинутый этап формирования компетенций по дисциплине «Управление конкурентоспособностью», приведены применительно к каждому из используемых видов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

4.1. Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости

4.1.1. Устный ответ на практическом занятии

Устный ответ на практическом занятии используется для оценки качества освоения обучающимся основной профессиональной образовательной программы по отдельным вопросам и темам дисциплины. Темы и планы занятий заранее сообщаются обучающимся. Ответ оценивается оценкой «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» или «неудовлетворительно».

Критерии оценки ответа (табл.) доводятся до сведения обучающихся в начале занятий. Оценка объявляется обучающемуся непосредственно после устного ответа.

Шкала	Критерии оценивания
Оценка 5 (отлично)	<ul style="list-style-type: none">- обучающийся полно усвоил учебный материал;- проявляет навыки анализа, обобщения, критического осмысления и восприятия информации, навыки описания основных экономических законов, явлений и процессов;- материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности, точно используется терминология;- показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации;- продемонстрировано умение решать экономические задачи;- могут быть допущены одна–две неточности при освещении второстепенных вопросов.
Оценка 4 (хорошо)	ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет место один из недостатков: <ul style="list-style-type: none">- в усвоении учебного материала допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа;- в решении экономических задач допущены незначительные неточности.
Оценка 3 (удовлетворительно)	<ul style="list-style-type: none">- неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;- имелись затруднения или допущены ошибки в определении

	понятий, использовании терминологии, описании экономических законов, явлений и процессов, решении экономических задач, исправленные после нескольких наводящих вопросов; - неполное знание теоретического материала; обучающийся не может применить теорию в новой ситуации.
Оценка 2 (неудовлетворительно)	- не раскрыто основное содержание учебного материала; - обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; - допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, в описании экономических законов, явлений и процессов, решении экономических задач, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов.

4.1.2. Тестирование

Тестирование используется для оценки качества освоения обучающимся основной профессиональной образовательной программы по отдельным темам или разделам дисциплины. Тест представляет собой комплекс стандартизированных заданий, позволяющий упростить процедуру измерения знаний и умений обучающихся. Обучающимся выдаются тестовые задания с формулировкой вопросов и предложением выбрать один правильный ответ из нескольких вариантов ответов. По результатам теста обучающемуся выставляется оценка «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» или «неудовлетворительно».

Критерии оценивания ответа (табл.) доводятся до сведения обучающихся до начала тестирования. Результат тестирования объявляется обучающемуся непосредственно после его сдачи.

Шкала	Критерии оценивания (% правильных ответов)
Оценка 5 (отлично)	80-100
Оценка 4 (хорошо)	70-79
Оценка 3 (удовлетворительно)	50-69
Оценка 2 (неудовлетворительно)	менее 50

Тестовые задания

1. Объектом конкуренции являются:

- товары и услуги, с помощью которых соперничающие фирмы стремятся завоевать признание и получить деньги потребителя;
- фирмы-изготовители и фирмы-услугодатели;
- потребности группы потребителей, образующих сегмент рынка;
- группа потребителей, входящих в один сегмент рынка.

2. Основными объектами управления конкурентоспособностью являются:

- продажная цена товара и полезный эффект от его использования;
- издержки производства и сбыта;
- полезный эффект и цена потребления;
- потребительская новизна товара.

3. Расширение компании за счет поглощений и слияний с фирмами своей отрасли, поставляющими сырье и полуфабрикаты – это:

- регрессивная вертикальная интеграция;
- прогрессивная вертикальная интеграция;
- горизонтальная интеграция;
- дополняющая диверсификация.

4. Кто разделил конкурентные стратегии фирмы на стратегию ценового лидерства, стратегию дифференциации и стратегию концентрации?

- a) М. Портер;
- b) А. Литл;
- c) Ф. Котлер;
- d) И. Ансофф.

5. Одним из вариантов поведения фирм-коммутантов является выполнение функций субпоставщика несложных деталей или полуфабрикатов для более крупной компании (виолента или пациента). Какие меры предосторожности предпринимают мелкие фирмы, чтобы не потерять свободу и не превратиться в придаток монополии:

- a) увеличивают размеры своей фирмы;
- b) стремятся поставлять товары нескольким крупным корпорациям таким образом, чтобы доля каждой из них в общих продажах фирмы не превышала 20% оборота;
- c) уходят из своей ниши на рынке и приходят туда, где создаются более благоприятные для фирм-коммутантов условия;
- d) ни один ответ не является верным.

Тест - 6. Форма расчета с поставщиками, транспортабельность товара, надежность поставки относятся к:

- a) производственным факторам конкурентоспособности;
- b) рыночным факторам конкурентоспособности;
- c) сбытовым факторам конкурентоспособности;
- d) сервисным факторам конкурентоспособности.

7. Кто использует стратегию компиляции или стратегию адаптации?

- a) рыночные лидеры;
- b) челенджеры;
- c) нишеры;
- d) последователи.

8. Удельный вес фирм-челенджеров (по Ф. Котлеру) в общей емкости определенного рынка составляет:

- a) 40%;
- b) 25%;
- c) 20%;
- d) 30%.*

9. К наследственным конкурентным преимуществам персонала относится:

- a) темперамент;
- b) умение формулировать личные цели и цели коллектива;
- c) умение управлять своими эмоциями;
- d) общительность коммуникабельность.

10. Фирма – это:

- a) управление всеми факторами, обеспечивающими достижение законным путём экономических и социальных преимуществ или выгод;
- b) организация, концентрирующая и использующая ресурсы для производства товаров или услуг с целью получения прибыли;
- c) предприятие, способное получать необходимый результат, позволяющий осваивать за определённые сроки закономерное количество изделий без коренного изменения основных производственных фондов;
- d) главное действующее лицо конкурентных отношений на рынке.

11. Фундаментальная рыночная ниша – это:

- a) сегмент рынка продавца определённого товара или услуги;
- b) ниша фирмы, которую ей удалось удержать в борьбе с конкурирующими предприятиями;
- c) совокупность рыночных сегментов, для которых подходят товары (услуги), производимые данной фирмой;

d) ни один ответ не является верным.

12. Конкурирующие фирмы – это:

- a) фирмы, имеющие полностью или частично совпадающую фундаментальную нишу;
- b) борьба между фирмами на одном рыночном сегменте;
- c) взаимодействие фирм на рынке за получение наивысшей прибыли.
- d) фирмы, находящиеся на одной стадии жизненного цикла и в одной отрасли.

13. Конкурентоспособность товара - это:

- a) степень его притягательности для совершающего реальную покупку потребителя;
- b) способность фирмы, производящей этот товар, достигать законным путём экономических и социальных преимуществ по сравнению с другими;
- c) закономерность, состоящая в том, что стремление придать товару наилучшие характеристики в одних отношениях заставляет в какой-то мере поступиться его достоинствами в других отношениях.

14. Максимальная цена, которую покупатель считает для себя выгодным заплатить за данный товар – это:

- a) запас конкурентоспособности товара;
- b) потребительская ценность товара;
- c) цена продажи товара;
- d) себестоимость товара.

15. Какой метод ведения конкурентной борьбы состоит в том, что конкурирующие фирмы стараются привлечь потребителя с помощью повышения потребительской ценности товара:

- a) ценовая конкуренция;
- b) неценовая конкуренция;
- c) недобросовестная конкуренция;
- d) прямая конкуренция.

16. Дифференциация продукта – это:

- a) универсальный приём ценовой конкуренции;
- b) процесс создания разновидностей продукта, отличающихся по качественным и сервисным характеристикам, по рекламно-маркетинговому обеспечению, и ориентированных на разные слои потребителей;
- c) процесс проникновения фирмы в смежные отрасли (подотрасли) производства;
- d) закономерность, состоящая в том, что две или более фирмы никогда не занимают полностью совпадающую рыночную нишу.

17. Рисковые вложения в деятельность фирм-пионеров (эксплерентов) ради получения сверхвысокой прибыли называют:

- a) резервным капиталом;
- b) оборотным капиталом;
- c) венчурным капиталом;
- d) внеоборотным капиталом.

18. Если темпы роста ниши и нишера уменьшаются, то применяется:

- a) стратегия поддержки позиций;
- b) стратегия интеграции;
- c) стратегия лидерства в нише;
- d) стратегия выхода за пределы ниши

4.1.3. Конференции

Конференция (от лат. confere – «собираю в одно место») – форма организации научной деятельности, при которой обучающиеся представляют и обсуждают свои работы.

Существует три вида научных конференций: научно-теоретическая, научно-практическая, научно-техническая.

Научно-теоретическая. Обсуждение новых разработок, исследований, открытий, изучение статистических данных и т.д.

Научно-практическая. Выступающие строят свои доклады, основываясь на личных наблюдениях, исследованиях по обсуждаемой теме или на исследованиях своих коллег.

Научно-техническая. Это своего рода деловое общение обучающихся и преподавателей с представителями компаний.

Темы докладов

1. Оценка конкурентоспособности компании.
2. Определение конкурентных преимуществ предприятия.
3. Сущность и классификация конкурентных стратегий организаций. Условия и риски их применения.
4. Использование стратегий для сохранения конкурентоспособности.
5. Оценка конкурентных позиций и возможных действий соперничающих компаний.
6. Определение ключевых факторов конкурентного успеха.
7. Стратегии развития нематериальных активов для обеспечения конкурентоспособности.
8. Особенности формирования компетенций предприятия для обеспечения конкурентоспособности.
9. Конкурентное преимущество организации: способы формирования и сохранения.

Шкала и критерии оценивания доклада обучающегося представлены в таблице.

Шкала	Критерии оценивания
Оценка «зачтено»	знание материала доклада, усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной программой дисциплины, правильное решение экономической задачи (допускается наличие малозначительных ошибок или недостаточно полное раскрытие содержания вопроса или погрешность непринципиального характера в ответе на вопросы).
Оценка «не зачтено»	пробелы в знаниях материала доклада, принципиальные ошибки при ответе на вопросы.

4.2. Процедуры и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

4.2.1. Зачет

Зачет является формой оценки качества освоения обучающимся основной профессиональной образовательной программы по разделам дисциплины. По результатам зачета обучающемуся выставляется оценка «зачтено» или «не зачтено».

Зачет проводится по окончании чтения лекций и выполнения практических занятий. Зачетным является последнее занятие по дисциплине. Зачет принимается преподавателями, проводившими практические занятия, или читающими лекции по данной дисциплине. В случае отсутствия ведущего преподавателя зачет принимается преподавателем, назначенным распоряжением заведующего кафедрой. С разрешения заведующего кафедрой на зачете может присутствовать преподаватель кафедры, привлеченный для помощи в приеме зачета.

Присутствие на зачетах преподавателей с других кафедр без соответствующего распоряжения ректора, проректора по учебной работе или декана факультета не допускается.

Формы проведения зачетов (устный опрос по билетам, письменная работа, тестирование и др.) определяются кафедрой и доводятся до сведения обучающихся в начале семестра.

Для проведения зачета ведущий преподаватель накануне получает в деканате зачетно-экзаменационную ведомость, которая возвращается в деканат после окончания мероприятия в день проведения зачета или утром следующего дня.

Обучающиеся при явке на зачет обязаны иметь при себе зачетную книжку, которую они предъявляют преподавателю.

Во время зачета обучающиеся могут пользоваться с разрешения ведущего преподавателя справочной и нормативной литературой, другими пособиями и техническими средствами.

Время подготовки ответа в устной форме при сдаче зачета должно составлять не менее 20 минут (по желанию обучающегося ответ может быть досрочным). Время ответа - не более 10 минут.

Преподавателю предоставляется право задавать обучающимся дополнительные вопросы в рамках программы дисциплины.

Качественная оценка «зачтено», внесенная в зачетную книжку и зачетно-экзаменационную ведомость, является результатом успешного усвоения учебного материала.

Результат зачета в зачетную книжку выставляется в день проведения зачета в присутствии самого обучающегося. Преподаватели несут персональную ответственность за своевременность и точность внесения записей о результатах промежуточной аттестации в зачетно-экзаменационную ведомость и в зачетные книжки.

Если обучающийся явился на зачет и отказался от прохождения аттестации в связи с неподготовленностью, то в зачетно-экзаменационную ведомость ему выставляется оценка «не зачтено».

Неявка на зачет отмечается в зачетно-экзаменационной ведомости словами «не явился».

Нарушение дисциплины, списывание, использование обучающимися неразрешенных печатных и рукописных материалов, мобильных телефонов, коммуникаторов, планшетных компьютеров, ноутбуков и других видов личной коммуникационной и компьютерной техники во время зачета запрещено. В случае нарушения этого требования преподаватель обязан удалить обучающегося из аудитории и проставить ему в ведомости оценку «не зачтено».

Обучающимся, не сдавшим зачет в установленные сроки по уважительной причине, индивидуальные сроки проведения зачета определяются приказом ректора Университета.

Обучающиеся, имеющие академическую задолженность, сдают зачет в сроки, определяемые Университетом. Информация о ликвидации задолженности отмечается в экзаменационном листе.

Допускается с разрешения деканата и досрочная сдача зачета с записью результатов в экзаменационный лист.

Инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, могут сдавать зачеты в сроки, установленные индивидуальным учебным планом. Инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, имеющие нарушения опорно-двигательного аппарата, допускаются на аттестационные испытания в сопровождении ассистентов-сопровождающих.

Процедура проведения промежуточной аттестации для особых случаев изложена в «Положении о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по ОПОП бакалавриата, специалитета и магистратуры» ФГБОУ ВО Южно-Уральский ГАУ (2016 г.).

Шкала и критерии оценивания ответа обучающегося представлены в таблице.

Шкала	Критерии оценивания
Оценка «зачтено»	знание программного материала, усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной программой дисциплины, правильное решение экономической задачи (допускается наличие малозначительных ошибок или недостаточно полное раскрытие содержания вопроса или погрешность не принципиального характера в ответе на вопросы).
Оценка «не зачтено»	пробелы в знаниях основного программного материала, принципиальные ошибки при ответе на вопросы.

Вопросы к зачету

1. Понятие и основные черты конкуренции.
2. Особенности международной конкуренции.

3. Понятие конкурентного преимущества на мировом рынке.
4. Понятие и основные измерения конкурентоспособности.
5. Факторы, определяющие национальную и международную конкурентоспособность.
6. Традиционные подходы к конкурентоспособности: меркантилизм, теория абсолютных и сравнительных преимуществ.
7. Принципы конкурентной политики в различных политико-экономических системах.
8. Цель, задачи и инструменты оптимальной конкурентной политики.
9. Понятие конкурентного статуса, конкурентной позиции предприятия.
10. Факторы конкурентоспособности продукции, предприятия, отрасли.
11. Ценовая и неценовая конкуренция. Демпинг, его экономические предпосылки и следствия, антидемпинговое регулирование.
12. Роль государства в формировании конкурентной среды и конкурентных преимуществ предприятий и отраслей.
13. Основные концепции конкурентной борьбы: борьба за потребителя и борьба с конкурентами.
14. Основные типы предприятий в бывших соцстранах и особенности их конкурентного статуса/позиции.
15. Ценовая и неценовая конкуренция. Демпинг, его экономические предпосылки и следствия, антидемпинговое регулирование.
16. Роль государства в формировании конкурентной среды и конкурентных преимуществ предприятий и отраслей.
17. Основные концепции конкурентной борьбы: борьба за потребителя и борьба с конкурентами.
18. Основные типы предприятий в бывших соцстранах и особенности их конкурентного статуса/позиции.
19. Виды стратегий.
20. Соотношение корпоративных и конкурентных стратегий.

