

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костина Лариса Николаевна
Должность: проректор
Дата подписания: 10.12.2024 15:52:54
Уникальный программный ключ:
1800f7d89cf4ea7507263ba33fe87537eb15ab6

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
"ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ"

Факультет

Стратегического управления и международного
бизнеса

Кафедра

Менеджмента непроеизводственной сферы

"УТВЕРЖДАЮ"

Проректор



Л.Н. Костина

27.04.2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.10 "Управление конкурентоспособностью малого бизнеса"

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Профиль "Управление малым бизнесом"

Квалификация	БАКАЛАВР
Форма обучения	очная
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ
Год начала подготовки по учебному плану	2023

Донецк
2023

Составитель:

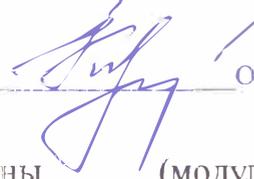
канд. экон. наук, доцент



Л.М. Дедеяева

Рецензент:

канд. экон. наук, доцент



О.Э. Кириенко

Рабочая программа дисциплины (модуля) "Управление конкурентоспособностью малого бизнеса" разработана в соответствии с:

Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена на основании учебного плана Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент Профиль "Управление малым бизнесом", утвержденного Ученым советом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС" от 27.04.2023 протокол № 12.

Срок действия программы: 2023-2027

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры менеджмента непромышленной сферы

Протокол от 21.04.2023 № 13

Заведующий кафедрой:

канд.экон.наук, доцент, Тарасова Е.В.



(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024 - 2025 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " ____ " _____ 2024 г. №__

Зав. кафедрой канд. экон. наук Е.В. Тарасова

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025 - 2026 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " ____ " _____ 2025 г. №__

Зав. кафедрой канд. экон. наук Е.В. Тарасова

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2026 - 2027 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " ____ " _____ 2026 г. №__

Зав. кафедрой канд. экон. наук Е.В. Тарасова

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2027 - 2028 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " ____ " _____ 2027 г. №__

Зав. кафедрой канд. экон. наук Е.В. Тарасова

(подпись)

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

1.1. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ

- приобретение теоретических знаний и практических навыков в области оценки конкурентоспособности предприятий, которые позволят им принимать эффективные управленческие решения,
- заложить потенциал знаний, определяющих профессионализм деятельности менеджера.

1.2. УЧЕБНЫЕ ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

- обучение основным тенденциям развития управления конкурентоспособностью предприятий в современных условиях, теоретическим аспектам стратегического менеджмента, позволяющим овладеть современными методами и подходами в повышении конкурентоспособности предприятия;
- развивать самостоятельность мышления при разработке концепции формирования стратегического развития предприятия, творческий подход при анализе и оценке конкурентоспособности в различных областях их деятельности;
- способствовать приобретению практических навыков в области постановки целей на всех уровнях предприятия, анализа его ресурсов и конкурентных возможностей, принятия и реализации стратегических решений, а также управления им для успешной реализации конкурентной стратегии.
- сформировать умение анализировать факторы, условия и функции, повышающие конкурентоспособность предприятия

1.3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОПОП ВО:	Б1.В.10
------------------------	---------

1.3.1. Дисциплина "Управление конкурентоспособностью малого бизнеса" опирается на следующие элементы ОПОП ВО:

Бренд-менеджмент

Event-менеджмент

Организационное поведение

Управление электронным бизнесом

1.3.2. Дисциплина "Управление конкурентоспособностью малого бизнеса" выступает опорой для следующих элементов:

Анализ хозяйственной деятельности организаций

Технологическая (проектно-технологическая) практика

Бизнес-планирование

Бизнес-модели предпринимательской деятельности

Инфраструктура малого бизнеса

Управление проектами

1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

ПК-9.1: Выявляет и проводит оценку новых рыночных возможностей, формулирует бизнес-идею и разрабатывает предложения по составлению бизнес-планов

Знать:

Уровень 1	методы оценки новых рыночных возможностей
------------------	---

Уровень 2	процесс разработки бизнес-идеи
------------------	--------------------------------

Уровень 3	методику составления бизнес-планов
------------------	------------------------------------

Уметь:

Уровень 1	выявлять новые возможности рыночных отношений
------------------	---

Уровень 2	формулировать бизнес-идею и разрабатывать бизнес-план
------------------	---

Уровень 3	проводить оценку новых рыночных возможностей и разрабатывать предложения по составлению бизнес-плана
------------------	--

Владеть:

Уровень 1	навыками проведения оценки новых рыночных возможностей
------------------	--

Уровень 2	навыками формулирования бизнес-идеи
------------------	-------------------------------------

Уровень 3	навыками разработки предложений по составлению бизнес-плана
------------------	---

1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:	
<i>ПК-3.2: Применяет методы и принципы процессного управления, управления бизнес-процессами, системного анализа, а также методы повышения их эффективности</i>	
Знать:	
Уровень 1	принципы процессного управления;
Уровень 2	принципы управления бизнес-процессами;
Уровень 3	принципы системного анализа.
Уметь:	
Уровень 1	применять методы процессного управления;
Уровень 2	применять методы управления бизнес-процессами;
Уровень 3	применять методы системного анализа.
Владеть:	
Уровень 1	инструментами процессного управления;
Уровень 2	инструментами управления бизнес-процессами;
Уровень 3	инструментами методы системного анализа.
1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:	
<i>ПК-6.7: Проводит оценку эффективности проектов развития при различных условиях инвестирования и финансирования</i>	
Знать:	
Уровень 1	методы оценки эффективности проектов развития
Уровень 2	условия инвестирования
Уровень 3	условия финансирования
Уметь:	
Уровень 1	проводить оценку эффективности проектов
Уровень 2	анализировать условия инвестирования и финансирования
Уровень 3	проводить оценку эффективности проектов развития при различных условиях инвестирования и финансирования
Владеть:	
Уровень 1	навыками проведения оценки эффективности проекта
Уровень 2	методами анализа условия для инвестирования и финансирования
Уровень 3	способностью проводить оценку эффективности проектов развития при различных условиях инвестирования и финансирования

В результате освоения дисциплины "Управление конкурентоспособностью малого бизнеса"

3.1	Знать:
	сущность понятия конкурентоспособности, уровни конкурентоспособности предприятий; конкурентоспособность российских товаров, определять факторы, влияющие на конкурентоспособность товара; модели конкуренции и конкурентоспособность организации, современные модели конкуренции, природу и источники конкурентных преимуществ.
3.2	Уметь:
	анализировать существующие подходы к оценке конкурентоспособности товара; определять факторы, влияющие на конкурентоспособность организации; определять конкурентные преимущества на торговых и производственных рынках, определять конкурентные преимущества в технологически емких рынках, определять конкурентные преимущества в зрелых и в угасающих (заходящих) отраслях
3.3	Владеть:

<p>принципами построения механизма управления конкурентоспособностью организации, техникой управления конкурентоспособностью организации; методическими основами управления конкурентными преимуществами объектов; техникой построения модели бизнеса и конкурентные преимущества на разных стадиях жизненного цикла организации; принципами построения эффективных бизнес-моделей и стратегий организации в условиях неопределенности и риска, методами построения стратегии управления конкурентоспособностью организации</p>
<p>1.5. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ</p>
<p>Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний, умений и приобретенных навыков), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских/практических занятиях (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (тестовые задания, контроль знаний по разделу, ситуационных заданий и т.п.), оценки активности работы обучающегося на занятии, включая задания для самостоятельной работы.</p>
<p>Промежуточная аттестация</p>
<p>Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента осуществляется в соответствии с действующим локальным нормативным актом. По дисциплине "Управление конкурентоспособностью малого бизнеса" видом промежуточной аттестации является Зачет с оценкой</p>

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ						
<p>Общая трудоёмкость дисциплины "Управление конкурентоспособностью малого бизнеса" составляет 3 зачётные единицы, 108 часов.</p> <p>Количество часов, выделяемых на контактную работу с преподавателем и самостоятельную работу обучающегося, определяется учебным планом.</p>						
2.2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ						
Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
Раздел 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ						
Тема 1.1 Теоретические основы управления конкурентоспособностью /Лек/	5	4	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л1.1Л2.3 Э2 Э3	0	
Тема 1.1 Теоретические основы управления конкурентоспособностью /Сем зан/	5	2	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л3.2	0	
Тема 1.1 Теоретические основы управления конкурентоспособностью /Ср/	5	3	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л3.3	0	
Тема 1.2 Оценка конкурентоспособности товара /Лек/	5	4	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л1.1Л2.3 Э1 Э2	0	
Тема 1.2 Оценка конкурентоспособности товара /Сем зан/	5	2	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л3.2	0	

Тема 1.2 Оценка конкурентоспособности товара /Ср/	5	3	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л3.3	0	
Тема 1.3 Оценка конкурентоспособности предприятия /Лек/	5	4	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л1.1Л2.3 Э1 Э2	0	
Тема 1.3 Оценка конкурентоспособности предприятия /Сем зан/	5	4	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л3.2	0	
Тема 1.3 Оценка конкурентоспособности предприятия /Ср/	5	3	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л3.3	0	
Раздел 2. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ						
Тема 2.1 Механизм управления конкурентоспособностью организации /Лек/	5	4	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л1.1Л2.3Л3 .2 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.1 Механизм управления конкурентоспособностью организации /Сем зан/	5	4	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л3.2	0	
Тема 2.1 Механизм управления конкурентоспособностью организации /Ср/	5	2	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л3.3	0	
Тема 2.2 Управление конкурентными преимуществами /Лек/	5	4	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л1.1Л2.3 Э1 Э3	0	
Тема 2.2 Управление конкурентными преимуществами /Сем зан/	5	4	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л3.2	0	
Тема 2.2 Управление конкурентными преимуществами /Ср/	5	3	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л1.1Л2.2Л3 .3	0	
Тема 2.3 Особенности разработки стратегии обеспечения конкурентоспособности	5	4	ПК-3.2 ПК-9.1	Л1.1 Л1.2Л2.3	0	

/Лек/			ПК-6.7	Э2 Э3		
Тема 2.3 Особенности разработки стратегии обеспечения конкурентоспособности /Сем зан/	5	4	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л2.1Л3.2	0	
Тема 2.4 Разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности /Лек/	5	4	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л1.1 Э1 Э2	0	
Тема 2.4 Разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности /Сем зан/	5	4	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л3.2	0	
Тема 2.4 Разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности /Ср/	5	2	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л3.3 Э2 Э3	0	
Раздел 3. МОДЕЛИ КОНКУРЕНЦИИ. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ СТРАТЕГИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ						
Тема 3.1 Модели конкуренции и конкурентоспособность организации /Лек/	5	4	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л1.2Л2.3 Э1 Э3	0	
Тема 3.1 Модели конкуренции и конкурентоспособность организации /Сем зан/	5	4	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л3.2	0	
Тема 3.1 Модели конкуренции и конкурентоспособность организации /Ср/	5	6	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л3.3	0	
Тема 3.2 Конкурентные преимущества на различных рынках /Лек/	5	2	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л1.2Л2.3 Э1 Э2	0	
Тема 3.2 Конкурентные преимущества на различных рынках /Сем зан/	5	4	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л3.2	0	
Тема 3.2 Конкурентные преимущества на различных рынках /Ср/	5	6	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л3.3	0	
Тема 3.3 Управление конкурентными стратегиями в условиях	5	2	ПК-3.2 ПК-9.1	Л1.2Л2.3Л3 .1	0	

неопределенности /Лек/			ПК-6.7	Э1 Э2		
Тема 3.3 Управление конкурентными стратегиями в условиях неопределенности /Сем зан/	5	4	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л3.2	0	
Тема 3.3 Управление конкурентными стратегиями в условиях неопределенности /Ср/	5	6	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л3.1 Л3.3	0	
Управление конкурентоспособностью предприятия /Конс/	5	2	ПК-3.2 ПК-9.1 ПК-6.7	Л2.1 Л2.2	0	

РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

<p>В процессе освоения дисциплины "Управление конкурентоспособностью малого бизнеса" используются:</p> <ul style="list-style-type: none"> - образовательные технологии: лекции (Л), семинарские занятия (СЗ), самостоятельная работа студентов (СРС) по выполнению различных видов заданий; - интерактивные образовательные технологии: проблемная лекция (ПЛ). Лекционный материал представлен в виде слайд-презентации в формате «PowerPoint». Для наглядности используются материалы различных научных и технических экспериментов, справочных материалов, научных статей т.д. В ходе лекции предусмотрена обратная связь со студентами, активизирующие вопросы, просмотр и обсуждение видеofilмов. При проведении лекций используется проблемно-ориентированный междисциплинарный подход, предполагающий творческие вопросы и создание дискуссионных ситуаций. <p>При изложении теоретического материала используются такие методы, как: монологический, показательный, диалогический, эвристический, исследовательский, проблемное изложение, а также следующие принципы дидактики высшей школы, такие как: последовательность и систематичность обучения, доступность обучения, принцип научности, принципы взаимосвязи теории и практики, наглядности и др. В конце каждой лекции предусмотрено время для ответов на проблемные вопросы.</p> <p>Самостоятельная работа предназначена для внеаудиторной работы студентов, связанной с конспектированием источников, учебного материала, изучением дополнительной литературы по дисциплине, подготовкой к текущему и семестровому контролю, а также выполнением индивидуального задания в форме реферата, эссе, презентации, эмпирического исследования.</p>

РАЗДЕЛ 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Рекомендуемая литература			
1. Основная литература			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Мазилкина Е.И. Г. Г. Паничкина	Управление конкурентоспособностью: учебное пособие (397 с.)	Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019
Л1.2	Леонов, С. А. С. А. Леонов, Ю. А. Попов	Бизнес-планирование. Управление конкурентоспособностью продукции предприятия: учебное пособие (86 с.)	Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2020
2. Дополнительная литература			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Мазилкина, Е. И. Е. И. Мазилкина,	Управление конкурентоспособностью : учебное пособие (397 с.)	Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
	Г. Г. Паничкина		
Л2.2	Береговая, И. Б., Калиева, О. М.	Управление конкурентоспособностью социально-экономических систем. Теория и методология: монография (250 с.)	Оренбург : Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2017
Л2.3	Л.М. Дедаева	Управление конкурентоспособностью предприятия: конспект лекций для обучающихся 3 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент профиль «Управление малым бизнесом» очной формы обучения (128 с.)	Донецк : ДОНАУИГС, 2022

3. Методические разработки

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	составители Л.М. Дедаева	Управление конкурентоспособностью предприятия: методические рекомендации по организации самостоятельной работы для обучающихся 3 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент профиль «Управление малым бизнесом» очной формы обучения (46 с.)	Донецк : ДОНАУИГС, 2022
Л3.2	Л.М. Дедаева	Управление конкурентоспособностью предприятия: методические рекомендации для проведения семинарских занятий для обучающихся 3 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент профиль «Управление малым бизнесом» очной формы обучения (25 с.)	Донецк : ДОНАУИГС, 2022
Л3.3	Л.М. Дедаева	Управление конкурентоспособностью предприятия: методические рекомендации к выполнению индивидуальных заданий и рефератов для обучающихся 3 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент профиль «Управление малым бизнесом» очной формы обучения (16 с.)	Донецк : ДОНАУИГС, 2022

4.2. Перечень ресурсов

информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Образовательная платформа ЮРАЙТ" (ООО "Электронное издательство ЮРАЙТ"); режим доступа	www.urait.ru
Э2	Коллекция "Книги - Издательство Лань" ЭБС ЛАНЬ (ООО "Издательство ЛАНЬ"); режим доступа	www.lanbook.com
Э3	ЭБС "Университетская библиотека онлайн" (ООО "НексМедиа"); режим доступа	www.biblioclub.ru

4.3. Перечень программного обеспечения

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:

Перечень информационных технологий:

- компьютерная техника и системы связи используются для создания, сбора и обработки информации;
- электронные презентации;
- электронная почта, форумы, видеоконференцсвязь для взаимодействия с обучающимися;
- дистанционные занятия с использованием виртуальной обучающей среды Moodle;
- Skype используется для проведения дистанционного обучения и консультаций;
- электронные библиотечные ресурсы ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

Программное обеспечение: MS Word, MS Excel, MS Power Point, виртуальная обучающая среда

4.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду (ЭИОС ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС") и электронно-

библиотечную систему (ЭБС Лань), а также возможностью индивидуального неограниченного доступа обучающихся в ЭБС и ЭИОС посредством Wi-Fi с персональных мобильных устройств.

4.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Дисциплина «Управление конкурентоспособностью малого бизнеса» обеспечена:

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа: лекционная аудитория № 410/3, учебный корпус 3
- комплект мультимедийного оборудования: ноутбук, мультимедийный проектор, экран;
-специализированная мебель: доска аудиторная, столы аудиторные, стулья.
2. Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: № 407/3а учебный корпус 3,
-специализированная мебель: доска аудиторная, столы аудиторные, стулья;
3. Помещения для самостоятельной работы с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации: читальный зал, учебный корпус 1. Адрес: г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163А (ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС").

РАЗДЕЛ 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

1. Приведите определения конкурентоспособности организации, предложенные разными авторами.
2. Перечислите конкурентные преимущества страны.
3. Какие функции выполняет конкуренция. Приведите примеры.
4. По вашему мнению, какова роль повышения конкурентоспособности предприятия?
5. Что представляет собой рейтинговая оценка конкурентоспособности страны. Перечислите особенности данного подхода.
6. Перечислите особенности конкурентоспособности российских товаров.
7. Что представляет понятие конкурентоспособность товара?
8. Перечислите особенности подходов к определению понятия конкурентоспособность товара, предложенные разными авторами.
9. Перечислите факторы конкурентоспособности товара.
10. Выделите особенности подходов к оценке конкурентоспособности товаров.
11. Изучите определения категории конкурентоспособность предприятия, предложенные разными авторами. В чем сходства и различия?
12. Рассмотрите факторы конкурентоспособности предприятия на конкретном примере.
13. Выделите особенности подходов к оценке конкурентоспособности предприятия.
14. Что представляет собой механизм управления конкурентоспособностью предприятия?
15. Изучите этапы механизма управления конкурентоспособностью предприятия. Рассмотрите на конкретных примерах.
16. Что представляет собой понятие конкурентное преимущество
17. Перечислите особенности модели управления конкурентными преимуществами
18. Какие факторы оказывают влияние на формирование конкурентных преимуществ предприятия?
19. Что включают в себя ключевые компетенции при формировании конкурентных преимуществ товара?
20. В чём заключаются функции управления при формировании конкурентных преимуществ фирмы?
21. Какие решения в области управления конкурентными преимуществами применяются к этапам их жизненного цикла?
22. Выделите стратегии создания и удержания конкурентных преимуществ фирмы.
23. Какие существуют варианты для удержания конкурентных преимуществ предприятия?
24. Перечислите инструменты анализа рыночной доли.
25. Приведите классификацию стратегий конкурентоспособности.
26. высокий низкий темпы прироста оборот розничной торговли
27. Приведите примеры стратегий конкурентоспособности.
28. Каковы особенности инструментария анализа рыночной среды?

29. Какие отличия существуют между ключевыми факторами успеха и конкурентными преимуществами предприятия?
30. Какие элементы включает в себя стратегическая карта конкурентоспособности предприятия?
31. Приведите пример формирования критических факторов успеха на существующем предприятии.
32. В чём заключается суть реинжиниринга в рамках повышения конкурентоспособности?
33. В чём заключается суть реинжиниринга в рамках повышения конкурентоспособности?

5.2. Темы письменных работ

Рекомендуемая тематика рефератов:

Системный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

Логический подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

Воспроизводственно-эволюционный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

Инновационный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

Деловой подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

Поведенческий подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

Комплексный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

Глобальный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

Интеграционный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

Виртуальный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

Стандартизационный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

Маркетинговый подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

Эксклюзивный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

Функциональный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

Процессный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

Структурный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

Ситуационный подход к управлению конкурентоспособностью организации

Нормативный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

Оптимизационный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

Административный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации)

5.3. Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств дисциплины "Управление конкурентоспособностью малого бизнеса" разработан в соответствии с локальным нормативным актом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

Фонд оценочных средств дисциплины "Управление конкурентоспособностью малого бизнеса" в полном объеме представлен в виде приложения к данному РПД.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Устный опрос, тестовые задания, доклады, рефераты

РАЗДЕЛ 6. СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ К ПОТРЕБНОСТЯМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

1) с применением электронного обучения и дистанционных технологий.

2) с применением специального оборудования (техники) и программного обеспечения, имеющихся в ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

В процессе обучения при необходимости для лиц с нарушениями зрения, слуха и опорно-двигательного аппарата предоставляются следующие условия:

- для лиц с нарушениями зрения: учебно-методические материалы в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями слуха: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

РАЗДЕЛ 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УСВОЕНИЮ

ДИСЦИПЛИНЫ

Основными видами деятельности обучающегося являются контактная работа с преподавателем и самостоятельная работа, которая включает в себя подготовку к контактной работе обучающихся с преподавателем, проработку материалов, полученных в процессе этой работы, а также подготовку и выполнение всех видов самостоятельной работы, заявленных в рабочей программе дисциплины.

Методика самостоятельной работы предварительно разъясняется преподавателем и в последующем может уточняться с учетом индивидуальных особенностей студентов. Время и место самостоятельной работы выбираются студентами по своему усмотрению с учетом рекомендаций преподавателя.

В ходе лекционных занятий конспектировать учебный материал. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Изучение дисциплины следует начинать с проработки настоящей рабочей программы, особое внимание, уделяя целям и задачам, структуре и содержанию курса.

Обучающимся рекомендуется получить в библиотеке учебную литературу по дисциплине, необходимую для эффективной работы на всех видах аудиторных занятий, а также для самостоятельной работы по изучению дисциплины.

Успешное освоение курса предполагает активное, творческое участие студента путем планомерной, повседневной работы.

Семинарские занятия проводятся для закрепления усвоенной информации, приобретения навыков ее применения для решения практических задач в предметной области дисциплины.

Самостоятельная работа студентов включает проработку лекционного курса, подготовку к практическим, семинарским занятиям и лабораторным работам, выполнение всех заявленных в рабочей программе видов самостоятельной работы (выполнение домашних заданий, расчетно-графических и расчетно-проектировочных работ, курсовых проектов и работ, подготовку к контрольным работам, написание рефератов и пр.). Результаты всех видов работ обучающихся формируются в виде их личных портфолио, которые учитываются на промежуточной аттестации. Самостоятельная работа предусматривает не только проработку материалов лекционного курса, но и их расширение в результате поиска, анализа, структурирования и представления в компактном виде современной информации их всех возможных источников.

В ходе самостоятельной работы необходимо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, методическими указаниями по соответствующему виду самостоятельной работы. При этом необходимо учесть рекомендации преподавателя и требования рабочей программы. Очень полезно дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной рабочей программой.

Необходимо строго следовать графика учебного процесса и самостоятельной работы обучающихся по дисциплине, который входит в состав рабочей программы.

Готовясь, по всем непонятным моментам обращаться за методической помощью к преподавателю. Своевременное и качественное подготовка и выполнение самостоятельной работы базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении рекомендованной литературы. Обучающийся может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы.

Оценивание полученных в процессе изучения дисциплины знаний, умений и навыков проводится в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в ДОНАУИГС.

Утвержденные критерии оценки текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, методика начисления рейтинговых баллов при их прохождении представлены в Фонде оценочных средств по дисциплине, который сформирован как отдельный документ, является приложением к рабочей программе и структурно входит в состав учебно-методического комплекса дисциплины.

Текущий контроль проводится в процессе изучения каждого раздела или модуля дисциплины, его итоговые результаты складываются из рейтинговых баллов, полученных при прохождении всех запланированных контрольных мероприятий с учетом своевременности их прохождения, а также посещаемости аудиторных занятий.

Освоение дисциплины, ее успешное завершение на стадии промежуточного контроля возможно только при регулярной работе во время семестра и планомерном прохождении текущего контроля.

Обучающиеся, не выполнившие в полном объеме установленных требований, не допускаются к промежуточной аттестации по данной дисциплине, как не выполнившие график учебного процесса по данной дисциплине.

Промежуточная аттестация по результатам семестра по дисциплине проходит в форме, установленной учебным планом, и виде, выбранном преподавателем. При этом проводится проверка освоения ключевых, базовых положений дисциплины, составляющих основу остаточных знаний, умений и навыков по ней.

К промежуточной аттестации допускаются обучающиеся, которые систематически в течение всего семестра работали на занятиях и показали уверенные знания по вопросам, выносившимся на групповые занятия, также выполнившие все виды контактной и самостоятельной работы, предусмотренные рабочей программой дисциплины, прошедшие все контрольные мероприятия и набравшие при этом количество рейтинговых баллов, превышающее установленное рабочей программой минимальное значение.

Непосредственная подготовка к промежуточной аттестации осуществляется по вопросам, представленным в фонде оценочных средств по дисциплине, которые обучающимся должен предоставить преподаватель. Необходимо тщательно изучить формулировку каждого вопроса, вникнуть в его суть, составить план ответа.

Обычно план включает в себя:

- показ теоретической и практической значимости рассматриваемого вопроса;
- обзор освещения вопроса;
- определение сущности рассматриваемого предмета;
- основные элементы содержания и структуры предмета рассмотрения;
- факторы, логика и перспективы эволюции предмета;
- показ роли и значения рассматриваемого материала для практической деятельности.

План ответа желательно развернуть, приложив к нему ссылки на первоисточники с характерными цитатами.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ»**

**Факультет стратегического управления и международного бизнеса
Кафедра менеджмента непроизводственной сферы**

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине (модулю)

«Управление конкурентоспособностью малого бизнеса»

Направления подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль	«Управление малым бизнесом»
Квалификация	БАКАЛАВР
Форма обучения	очная

Донецк
2023

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Управление конкурентоспособностью малого бизнеса» для обучающихся 3 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль «Управление малым бизнесом») очной формы обучения

Разработчик:

доцент, канд. экон.наук, доцент Л.М. Деяева

должность, ученая степень, ученое звание, инициалы и фамилия

ФОС рассмотрен на заседании
кафедры

менеджмента непроизводственной сферы

Протокол заседания кафедры от

21.04.2023 г.

№ 13

дата

Заведующий кафедрой

(подпись)

Е.В. Тарасова
(инициалы, фамилия)

РАЗДЕЛ 1.
ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине (модулю) «Управление конкурентоспособностью малого
бизнеса»

1.1. Основные сведения о дисциплине (модулю)

Таблица 1.1

Характеристика дисциплины (модуля)
(сведения соответствуют разделу РПД)

Образовательная программа	Бакалавриат
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль	«Управление малым бизнесом»
Количество разделов дисциплины	3
Часть образовательной программы	Формируемая участниками образовательных отношений (Б1.В.10)
Формы контроля	Устный, письменный опрос, индивидуальные задания, доклады (сообщения), рефераты, тестовые задания
Показатели	Очная форма обучения
Количество зачетных единиц (кредитов)	3
Семестр	3
Общая трудоемкость (академ. часов)	108
Аудиторная работа:	74
Лекционные занятия	36
Семинарские занятия	36
Консультация	2
Самостоятельная работа	34
Контроль	-
<i>Форма промежуточной аттестации</i>	Зачет с оценкой

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

Таблица 1.2

Перечень компетенций и их элементов

Компетенция	Индикатор компетенции и его формулировка	Элементы индикатора компетенции	Индекс элемента
ПК-9	ПК-9.1 Выявляет и проводит оценку новых рыночных возможностей, формулирует бизнес-идею и разрабатывает предложения по составлению бизнес-планов	Знать: 1 методы оценки новых рыночных возможностей	ПК-9.1 З-1
		2 процесс разработки бизнес-идеи	ПК-9.1 З-2
		3 методику составления бизнес-планов	ПК-9.1 З-3
		Уметь: 1. выявлять новые возможности рыночных отношений	ПК-9.1 У-1
		2 формулировать бизнес-идею и разрабатывать бизнес-план	ПК-9.1 У-2
		3 проводить оценку новых рыночных возможностей и разрабатывать предложения по составлению бизнес-плана	ПК-9.1 У-3
		Владеть: 1 навыками проведения оценки новых рыночных возможностей	ПК-9.1 В-1
		2 навыками формулирования бизнес-идеи	ПК-9.1 В-2
		3 навыками разработки предложений по составлению бизнес-плана	ПК-9.1 В-3
ПК-6	ПК-6.7 Проводит оценку эффективности проектов развития при различных условиях инвестирования и финансирования	Знать: 1. методы оценки эффективности проектов развития	ПК-6.7 З-1
		2 условия инвестирования	ПК-6.7 З-2
		3 условия финансирования	ПК-6.7 З-3
		Уметь: 1. проводить оценку эффективности проектов	ПК-6.7 У-1
2 анализировать условия инвестирования и	ПК-6.7 У-2		

Компетенция	Индикатор компетенции и его формулировка	Элементы индикатора компетенции	Индекс элемента
		финансирования 3 проводить оценку эффективности проектов развития при различных условиях инвестирования и финансирования	ПК-6.7 У-3
		Владеть: 1.навыками проведения оценки эффективности проекта	ПК-6.7 В-1
		2 методами анализа условия для инвестирования и финансирования	ПК-6.7 В-2
		3 способностью проводить оценку эффективности проектов развития при различных условиях инвестирования и финансирования	ПК-6.7 В-3
ПК-3	ПК-3.2 Применяет методы и принципы процессного управления, управления бизнес-процессами, системного анализа, а также методы повышения их эффективности	Знать: 1.принципы процессного управления; 2 принципы управления бизнес-процессами; 3 принципы системного анализа.	ПК-3.2 3-1 ПК-3.2 3-2 ПК-3.2 3-3
		Уметь: 1.применять методы процессного управления; 2 применять методы управления бизнес-процессами; 3 применять методы системного анализа.	ПК-3.2 У-1 ПК-3.2 У-2 ПК-3.2 У-3
		Владеть: 1.инструментами процессного управления; 2 инструментами управления бизнес-процессами; 3 инструментами методы системного анализа.	ПК-3.2 В-1 ПК-3.2 В-2 ПК-3.2 В-3

Этапы формирования компетенций в процессе освоения основной образовательной программы

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Номер семестра	Код индикатора компетенции	Наименование оценочного средства
РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ				
1.	Тема 1.1	5	ПК-9.1; ПК-6.7, ПК-3.2	Устный/ письменный опрос, сообщение, доклад
	Теоретические основы управления конкурентоспособностью			
2.	Тема 1.2 Оценка конкурентоспособности товара	5	ПК-9.1; ПК-6.7, ПК-3.2	Устный/ письменный опрос, сообщение, доклад е)
3.	Тема 1.3 Оценка конкурентоспособности и предприятия	5	ПК-9.1; ПК-6.7, ПК-3.2	Устный/ письменный опрос, сообщение, Доклад Контроль по разделу 1
РАЗДЕЛ 2. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ				
4.	Тема 2.1 Механизм управления конкурентоспособностью организации	5	ПК-9.1; ПК-6.7, ПК-3.2	Устный/ письменный опрос, сообщение,
5.	Тема 2.2 Управление конкурентными преимуществами	5	ПК-9.1; ПК-6.7, ПК-3.2	Устный/ письменный опрос, сообщение,
6.	Тема 2.3 Особенности разработки стратегии обеспечения конкурентоспособности	5	ПК-9.1; ПК-6.7, ПК-3.2	Устный/ письменный опрос, сообщение, доклад
7.	Тема 2.4 Разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности	5	ПК-9.1; ПК-6.7, ПК-3.2	Устный/ письменный опрос, сообщение, Доклад Контроль по разделу 2
РАЗДЕЛ 3. МОДЕЛИ КОНКУРЕНЦИИ. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ СТРАТЕГИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ				

8	Тема 3.1 Модели конкуренции и конкурентоспособность организации	5	ПК-9.1; ПК-6.7, ПК-3.2	Устный/ письменный опрос, сообщение, Доклад
9	Тема 3.2 Конкурентные преимущества на различных рынках	5	ПК-9.1; ПК-6.7, ПК-3.2	Устный/ письменный опрос, сообщение, Доклад
10	Тема 3.3 Управление конкурентными стратегиями в условиях неопределенности	5	ПК-9.1; ПК-6.7, ПК-3.2	Устный/ письменный опрос, сообщение, Доклад Контроль по разделу 3

РАЗДЕЛ 2. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ) «УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА»

Текущий контроль знаний используется для оперативного и регулярного управления учебной деятельностью (в том числе самостоятельной работой) обучающихся.

В условиях балльно-рейтинговой системы контроля результаты текущего оценивания обучающегося используются как показатель его текущего рейтинга. Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра, в ходе повседневной учебной работы по индивидуальной инициативе преподавателя. Данный вид контроля стимулирует у обучающегося стремление к систематической самостоятельной работе по изучению дисциплины.

Таблица 2.1

Распределение баллов по видам учебной деятельности
(балльно-рейтинговая система)

Наименование Раздела/Темы	Вид задания					
	СЗ	Всего за тему	КЗР	Д (СР)	Р (ИЗ)	НС
	УО					
Р.1.Т.1.1	4	4	10	3	10	10
Р.1.Т.1.2	4	4				
Р.1.Т.1.3	4	4				
Р.2.Т.2.1	4	4	10	4		
Р.2.Т.2.2	4	4				
Р.2.Т.2.3	4	4				
Р.2.Т.2.4	4	4				
Р.3.Т.3.1	4	4	10	3		
Р.3.Т.3.2	4	4				
Р.3.Т.3.3	4	4				
Итого: 100б	40	40	30	10	10	10

УО – устный опрос, Д – доклад (сообщение); СЗ – семинарское занятие, СР – самостоятельная работа, КЗР – контроль знаний по Разделу; Р – реферат, ИЗ – индивидуальное задание НС – научная составляющая.

2.1 Оценивание устных ответов обучающихся

С целью контроля усвоения пройденного материала и определения уровня подготовленности обучающихся к изучению новой темы в начале каждого семинарского занятия преподавателем проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы.

Критерии оценки:

4 балла (отлично) ставится, если обучающийся:

- 1) полно и аргументировано отвечает по содержанию вопроса;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры;
- 3) излагает материал последовательно и правильно, с соблюдением исторической и хронологической последовательности;

3 балла (хорошо) – ставится, если обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.

2 балла (удовлетворительно) – ставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

- 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;
- 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
- 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

1 балл (неудовлетворительно) – ставится, если обучающийся обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПОДГОТОВКИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

<i>Контролируемые разделы (темы) дисциплины</i>	<i>Вопросы для подготовки к устному опросу по темам дисциплины</i>
РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Тема 1.1. Теоретические основы управления конкурентоспособностью	Сущность понятия конкурентоспособности Уровни конкурентоспособности предприятий Рейтинг конкурентоспособности России Конкурентоспособность российских товаров
Тема 1.2. Оценка конкурентоспособности товара	Понятие конкурентного преимущества Методические основы управления конкурентными преимуществами объектов Особенности процесса управления конкурентными преимуществами предприятия
Тема 1.3. Оценка конкурентоспособности предприятия	Понятие и сущность конкурентоспособности предприятия Подходы к оценке конкурентоспособности предприятия Факторы, влияющие на конкурентоспособность организации
РАЗДЕЛ 2. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Тема 2.1. Механизм управления конкурентоспособностью организации	Понятие и сущность механизма управления конкурентоспособностью организации Этапы управления конкурентоспособностью организации

Тема 2.2. Управление конкурентными преимуществами	Понятие конкурентного преимущества Методические основы управления конкурентными преимуществами объектов Особенности процесса управления конкурентными преимуществами предприятия
Тема 2.3. Особенности разработки стратегии обеспечения конкурентоспособности	Структура анализа деятельности конкурентов Анализ рыночной доли конкурентов Понятие, сущность и виды стратегии конкурентоспособности
Тема 2.4 Разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности	Построение стратегической карты для разработки рекомендаций по повышению конкурентоспособности предприятия Применение реинжинирингового подхода для повышения конкурентоспособности предприятия
РАЗДЕЛ 3. МОДЕЛИ КОНКУРЕНЦИИ. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ СТРАТЕГИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
3.1. Модели конкуренции и конкурентоспособность организации	Современные модели конкуренции Отбор и оптимальное соотношение «хороших» и «плохих» конкурентов в отрасли Природа и источники конкурентных преимуществ Типовые конкурентные преимущества. Преимущество по издержкам и по различию
3.2. Конкурентные преимущества на различных рынках	Конкурентные преимущества на торговых и производственных рынках Конкурентные преимущества в технологически емких отраслях Конкурентные преимущества в зрелых и в угасающих (заходящих) отраслях .
3.3. Управление конкурентными стратегиями в условиях неопределенности	Модели бизнеса и конкурентные преимущества на разных стадиях жизненного цикла организации Эффективные бизнес-модели и стратегии организации в условиях неопределенности и риска Стратегии управления конкурентоспособностью организации. Наступательные и оборонительные стратегии

2.1. Оценка самостоятельной работы обучающихся

Одной из форм самостоятельной работы является подготовка студентом докладов, сообщений или презентаций (по каждому из трех разделов, предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины), согласно перечню предложенных тем.

Оценивание самостоятельной работы обучающихся (докладов, сообщений, презентаций)

Максимальное количество баллов	Критерии
3	Доклад содержит полную информацию по представляемой теме, основанную на обязательных литературных источниках и современных публикациях; выступление сопровождается качественным демонстрационным материалом (слайд-презентация, раздаточный материал); выступающий свободно владеет содержанием, ясно и грамотно излагает материал; свободно и корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории; точно укладывается в рамки регламента (7 минут).

2	Представленная тема раскрыта, однако доклад содержит неполную информацию по представляемой теме; выступление сопровождается демонстрационным материалом (слайд-презентация, раздаточный материал); выступающий ясно и грамотно излагает материал; аргументировано отвечает на вопросы и замечания аудитории, однако выступающим допущены незначительные ошибки в изложении материала и ответах на вопросы.
1	Обучающийся демонстрирует поверхностные знания по выбранной теме, имеет затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии курса; отсутствует сопроводительный демонстрационный материал.
0	Доклад не подготовлен либо имеет существенные пробелы по представленной тематике, основан на недостоверной информации, выступающим допущены принципиальные ошибки при изложении материала.

ТЕМЫ ДОКЛАДОВ, СООБЩЕНИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ПРОВЕРКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

ТЕМА 1.1. Теоретические основы управления конкурентоспособностью

- 1.1 Сущность понятия конкурентоспособности
- 1.2 Уровни конкурентоспособности предприятий
- 1.3 Рейтинг конкурентоспособности России
- 1.4 Конкурентоспособность российских товаров

ТЕМА 1.2. Оценка конкурентоспособности товара

- 2.1 Понятие и сущность конкурентоспособности товара
- 2.2 Анализ существующих подходов к оценке конкурентоспособности товара
- 2.3 Факторы, влияющие на конкурентоспособность товара

ТЕМА 1.3. Оценка конкурентоспособности предприятия

- 3.1 Понятие и сущность конкурентоспособности предприятия
- 3.2 Подходы к оценке конкурентоспособности предприятия
- 3.3 Факторы, влияющие на конкурентоспособность организации

ТЕМА 2.1. Механизм управления конкурентоспособностью организации

- 4.1 Понятие и сущность механизма управления конкурентоспособностью организации

ТЕМА 2.2. Управление конкурентными преимуществами

- 5.1 Понятие конкурентного преимущества
- 5.2 Методические основы управления конкурентными преимуществами объектов
- 5.3 Особенности процесса управления конкурентными преимуществами предприятия

ТЕМА 2.3. Особенности разработки стратегии обеспечения конкурентоспособности

- 6.1 Структура анализа деятельности конкурентов
- 6.2 Анализ рыночной доли конкурентов
- 6.3 Понятие, сущность и виды стратегии конкурентоспособности

ТЕМА 2.4. Разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности

- 7.1 Построение стратегической карты для разработки рекомендаций по повышению конкурентоспособности предприятия
- 7.2 Применение реинжинирингового подхода для повышения конкурентоспособности предприятия

ТЕМА 3.1. Модели конкуренции и конкурентоспособность организации

8.1. Современные модели конкуренции

8.2. Отбор и оптимальное соотношение «хороших» и «плохих» конкурентов в отрасли

8.3. Природа и источники конкурентных преимуществ

8.4. Типовые конкурентные преимущества. Преимущество по издержкам и по различию

ТЕМА 3.2. Конкурентные преимущества на различных рынках

9.1. Конкурентные преимущества на торговых и производственных рынках

9.2. Конкурентные преимущества в технологически емких отраслях

9.3. Конкурентные преимущества в зрелых и в угасающих (заходящих) отраслях

ТЕМА 3.3. Управление конкурентными стратегиями в условиях неопределенности

10.1. Модели бизнеса и конкурентные преимущества на разных стадиях жизненного цикла организации

10.2. Эффективные бизнес-модели и стратегии организации в условиях неопределенности и риска

10.3. Стратегии управления конкурентоспособностью организации.

Наступательные и оборонительные стратегии

2.3. Оценивание результатов тестовых заданий обучающихся

В завершении изучения каждого раздела учебной дисциплины проводится тестирование.

Критерии оценивания. Уровень выполнения текущих тестовых заданий оценивается в баллах. Баллы выставляются следующим образом: правильное выполнение задания, где надо выбрать один верный ответ, – 1 балл.

Оценивание результатов тестирования обучающихся по разделам дисциплины

<i>Баллы</i>	<i>% правильных ответов</i>	<i>Оценка (государственная)</i>
5	75-100	Отлично
3-4	51-75	Хорошо
1-2	25-50	Удовлетворительно
0	менее 25	Неудовлетворительно

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ
РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ
ВЫБЕРИТЕ ОДИН ВЕРНЫЙ ОТВЕТ

1. Объектом конкуренции являются:

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

2. Основными объектами управления конкурентоспособностью являются:

- А) продажная цена товара и полезный эффект от его использования;
- Б) полезный эффект и цена потребления;
- В) потребительская новизна товара.

3. Фундаментальная рыночная ниша – это:

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

4. Конкурирующие фирмы – это:

- А) фирмы, имеющие полностью или частично совпадающую фундаментальную нишу;
- Б) борьба между фирмами на одном рыночном сегменте;
- В) фирмы, находящиеся на одной стадии жизненного цикла и в одной отрасли.

5. Конкурентоспособность товара - это:

- А) степень его притягательности для совершающего реальную покупку потребителя;
- Б) способность фирмы, производящей этот товар, достигать законным путём экономических и социальных преимуществ по сравнению с другими;
- В) закономерность, состоящая в том, что стремление придать товару наилучшие характеристики в одних отношениях заставляет в какой-то мере поступиться его достоинствами в других отношениях.
6. Максимальная цена, которую покупатель считает для себя выгодным заплатить за данный товар – это:
- А) запас конкурентоспособности товара;
- Б) потребительская ценность товара;
- В) цена продажи товара;
7. Какой метод ведения конкурентной борьбы состоит в том, что конкурирующие фирмы стараются привлечь потребителя с помощью повышения потребительской ценности товара:
- А) ценовая конкуренция;
- Б) неценовая конкуренция;
- В) недобросовестная конкуренция;
8. Олигополия – состояние рынка, при котором на нём господствует:
- А) небольшое число крупных фирм;
- Б) одна крупная фирма;
- В) небольшое число средних фирм;
9. Конкурентоспособность представляет собой:
- А) рыночное свойство товара, означающее его востребованность на рынке, способность приносить прибыль производителям и торговым предприятиям*
- Б) лучшая цена на рынке
- В) минимальные издержки на производство товаров
10. Сложившаяся ситуация, в рамках которой производители товаров и услуг находятся в состоянии борьбы за потребителей, поставщиков, партнеров и преобладающее положение на рынке- это:
- А) Конкурентная среда
- Б) Конкурентная стратегия
- В) конкурентная организация
11. Совокупность мер по систематическому усовершенствованию продукта, поиску новых каналов его сбыта и улучшения послепродажного сервиса это:
- А) управление конкурентоспособностью предприятия
- Б) стратегия развития компании
- В) стратегическое планирование
- 12) относительный показатель, который характеризует соотношение между достигнутыми или ожидаемыми конечными результатами производственной деятельности, выступающими в виде эффекта, и затратами или ресурсами, необходимыми для его достижения:
- А) эффективность
- Б) конкурентоспособность
- В) ликвидность
- 13) Данный подход определяет стратегическое управление потенциалом промышленных предприятий, который представлен как взаимосвязь между функциями предприятия, связующими процессами и руководством персоналом как особым видом управленческой деятельности:
- А) ситуационный подход
- Б) процессный подход
- В) маркетинговый подход
- 14) С точки зрения данного подхода потенциал конкурентоспособности может быть представлен в виде свойства производственно-экономических систем изменять намеченный режим функционирования в процессе адаптации к воздействию внешней среды с целью сохранения, развития уже имеющихся или создания новых конкурентных преимуществ:
- А) системного подхода
- Б) ситуационного подхода

В) процессного подхода

15) Данный подход к управлению потенциалом конкурентоспособности предполагает учет реакции на различные ситуации, происходящие за рамками действия предприятия и внутри него. В определении ситуации решающую роль играет сбор релевантной информации, ее глубокий анализ:

А) ситуационный подход

Б) процессный подход

В) маркетинговый подход

16) Сущность данного подхода к управлению заключается в ориентации развития производства на активизацию инновационной деятельности, в области базовых наукоемких технологий, являющихся двигателями развития производственной системы. Факторы производства и инвестиции должны быть средствами научно-обоснованной инновационной деятельности, а не ее целью.

А) инновационного подхода

Б) процессного подхода

В) маркетингового подхода

17) В соответствии с данным принципом, совокупный объект обладает качествами, не присущими каждому из составляющих его элементов, рассматриваемых в отдельности, изолированно друг от друга.

А) принцип системности

Б) принцип эмерджентности

В) принцип совокупности

18) Способность, оставаясь цельным и неизменным внутри, сохраняя свой фрактальный стержень нетронутым, уметь быть гибким и ситуационным, уметь быть разным- это:

А) Фрактальность

Б) Плацебо

В) Эмерджентность

19) сравнение деятельности торговой организации и основных конкурентов представляет собой: А) бенчмаркетинг

Б) кроссмаркетинг

В) конкурентоспособность

20) Данный подход базируется на оказании помощи работнику в осознании своих собственных возможностей, способностей на основе применения концепций поведенческих наук. Целью такого подхода является повышение эффективности организации за счет повышения эффективности человеческих ресурсов.

А) ситуационный подход

Б) поведенческий подход

В) маркетинговый подход

РАЗДЕЛ 2. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Совокупность внутрисистемных факторов (производственный потенциал), совокупность системных факторов (ресурсный потенциал, включая производственный), совокупность внешне системных факторов (интеграционный потенциал, включающий производственный и ресурсный) – это:

А) конкурентное преимущество предприятия

Б) критические факторы успеха

В) конкурентная организация

2. К наследственным конкурентным преимуществам персонала относится:

А) темперамент;

Б) умение формулировать личные цели и цели коллектива;

В) умение управлять своими эмоциями;

Г) общительность коммуникабельность.

3. Методику пять «сил конкуренции» предложил автор:

А) М.Портер

Б) Ф.Котлер

В) В. Черчилль

4. На этапе зарождения конкурентного преимущества:

А) фирма определяет его концепцию, способы ее материализации и осуществляет инвестиции в наиболее значимые элементы стратегического потенциала развития фирмы.

Б) деятельность фирмы основана на радикальных преобразованиях, создании системы взаимосвязи с партнерами, поставщиками, смежниками, потребителями, родственными производствами

В) решающим условием сохранения конкурентных преимуществ является обновление технологий, повышение технико-организационного и технологического уровня производства, и развертывание мероприятий по организации инвестиций в новые проекты. На этом этапе происходит еще невидимая борьба между способностями фирмы развить и удержать преимущества и активизацией намерений конкурентов.

5. На этапе ускоренного наращивания конкурентного преимущества:

А) фирма определяет его концепцию, способы ее материализации и осуществляет инвестиции в наиболее значимые элементы стратегического потенциала развития фирмы.

Б) деятельность фирмы основана на радикальных преобразованиях, создании системы взаимосвязи с партнерами, поставщиками, смежниками, потребителями, родственными производствами

В) решающим условием сохранения конкурентных преимуществ является обновление технологий, повышение технико-организационного и технологического уровня производства, и развертывание мероприятий по организации инвестиций в новые проекты. На этом этапе происходит еще невидимая борьба между способностями фирмы развить и удержать преимущества и активизацией намерений конкурентов. связан с поддержанием уровня накопленных конкурентных преимуществ и максимальным использованием результатов.

6. К моделям управления конкурентными преимуществами относят:

А) Пять конкурентных сил Портера

Б) Три конкурентных позиции Голубкова

В) Четыре конкурентных позиции Ф.Котлера

7. Фирма поддерживает свои конкурентные преимущества путём уменьшения затрат и получения большей прибыли от продажи товаров, аналогичных товарам конкурентов - это стратегия:

А) стратегия низких издержек

Б) стратегия дифференциации товара

В) стратегия концентрации

8. Наличие множества отличительных характеристик и большого количества покупателей, которые эти характеристики выделяют; широкая структура спроса и неценовая конкуренция; невозможность быстрого имитирования признаков дифференциации- условия для реализации стратегии:

А) стратегия низких издержек

Б) стратегия дифференциации товара

В) стратегия концентрации

9. Конкурентные преимущества условно разделяются на:

А) микроуровневые, мезоуровневые, макроуровневые, мегауровневые

Б) микроуровневые, мезоуровневые, макроуровневые

В) наноуровневые, мезоуровневые, макроуровневые, мегауровневые

10. Конкурентные преимущества на микроуровне определяются как :

А) конкурентные преимущества, отражающие потребительские характеристики – качество в широком смысле и стоимость продукции

Б) конкурентные преимущества, обеспечивающие устойчивое улучшение показателей эффективности использования

имеющихся производственных ресурсов отраслей и социально-экономического потенциала регионов

В) конкурентные преимущества воплощающие общее состояние хозяйственных систем, их сбалансированность, инвестиционный климат, налоговый режим, тарифно- таможенную политику и т.п.

11. Наиболее эффективная организационно-правовая форма развития крупного бизнеса,

благодаря способности уменьшать инвестиционный риск, аккумулировать капитал в региональном, национальном и глобальном масштабе, привлекать через фондовый рынок новые капиталы в наиболее эффективные сферы деятельности, диверсифицировать производство и осваивать новые рынки, управлять межотраслевыми технологическими процессами и электронными торговыми площадками:

- а) фирма;
- б) корпорация;
- в) предприятие;
- г) нет правильного ответа.

12. Характерная особенность современного корпоративного бизнеса:

- а) быстрое развитие;
- б) подверженность изменениям;
- в) быстрое развитие и подверженность изменениям;
- г) нет правильного ответа.

13. Один из факторов, входящий в организационно-управленческую подсистему:

- а) степень использования средств производства;
- б) эффективность использования средств производства;
- в) политика продвижения персонала;
- г) системы оплаты труда.

14. Подсистема, в которую входит фактор эксклюзивности производимых товаров:

- а) технико-технологическая;
- б) рыночная;
- в) организационно-управленческая;
- г) отраслевая.

15. Принцип, предполагающий корректировку тех или иных показателей системы либо включение в нее дополнительных показателей по мере поступления новых данных об объекте исследования и окружающей его конкурентной среде:

- а) системности;
- б) иерархичности показателей;
- в) непрерывности;
- г) комплексной оценки факторов.

16. Принцип, в котором показатели должны быть ранжированы по их значению – от общих к частным:

- а) информационного обеспечения;
- б) иерархичности показателей;
- в) учета специфики производства;
- г) системности.

17. Основная цель реформы, реализуемой сегодня современными корпоративными предприятиями в России:

- а) построение прозрачного и конкурентного рынка производства;
- б) улучшение экономической эффективности в целом;
- в) обеспечение финансовой устойчивости и высокой конкурентоспособности предприятий;
- г) все ответы верны.

18. Состав требований предъявляемых к конкурентоспособности современной корпорации, их приоритетность зависит от:

- а) вида продукции;
- б) типа её корпоративного потребителя;
- в) вида продукции и типа её корпоративного потребителя;
- г) нет правильного ответа.

19. Показатели стратегической конкурентоспособности корпорации измеряются:

- а) на входе системы;
- б) на выходе системы;
- в) на входе и выходе системы;
- г) нет правильного ответа.

20. Фактическая конкурентоспособность корпорации для организации определяется:

- а) качеством жизни работников;
- б) комплексной безопасностью;
- в) рентабельностью деятельности;
- г) верны а, в.

21. Среди специфических внутренних факторов конкурентоспособности товара является:

- а) качество товара;
- б) цена товара;
- в) затраты на использование товара;
- г) нет правильного ответа.

22. Качество управления можно повысить путем:

- а) анализа действия экономических законов и законов организации;
- б) соблюдения принципов;
- в) применения научных подходов и методов;

г) все ответы верны.

23. Низкое качество управления на всех уровнях иерархии – это:

- а) игнорирование механизмов действия экономических законов и законов организации;
- б) игнорирование научных подходов и принципов;
- в) игнорирование современных методов и моделей управления;
- г) все ответы верны.

24. С точки зрения глобальной конкуренции одним из самых уязвимых звеньев российской экономики на сегодняшний день является:

- а) машиностроительный комплекс;
- б) комплекс предприятий пищевой промышленности;
- в) лесопромышленный комплекс;
- г) энергетический комплекс.

25. Конкурентным преимуществом корпораций российского лесопромышленного комплекса является поддержание:

- а) высокого качества готовой продукции;
- б) сравнительно низких цен на готовую продукцию;
- в) богатой сырьевой базы отрасли;
- г) нет правильного ответа.

РАЗДЕЛ 3. МОДЕЛИ КОНКУРЕНЦИИ. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ СТРАТЕГИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Объектом конкуренции являются:

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

2. Основными объектами управления конкурентоспособностью являются:

- а) продажная цена товара и полезный эффект от его использования;
- б) издержки производства и сбыта;
- в) полезный эффект и цена потребления;
- г) потребительская новизна товара.

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

- а) регрессивная вертикальная интеграция;
- б) прогрессивная вертикальная интеграция;
- в) горизонтальная интеграция;
- г) дополняющая диверсификация.

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

- а) М. Портер;
- б) 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:
- увеличивают размеры своей фирмы;
 - стремятся поставлять товары нескольким крупным корпорациям таким образом, чтобы доля каждой из них в общих продажах фирмы не превышала 20% оборота;
 - уходят из своей ниши на рынке и приходят туда, где создаются более благоприятные для фирм-коммутантов условия;
 - ни один ответ не является верным.
6. Форма расчета с поставщиками, транспортабельность товара, надежность поставки относятся к:
- производственным факторам конкурентоспособности;
 - рыночным факторам конкурентоспособности;
 - сбытовым факторам конкурентоспособности;
 - сервисным факторам конкурентоспособности.
7. Кто использует стратегию компиляции или стратегию адаптации?
- рыночные лидеры;
 - челенджеры;
 - нишеры;
 - последователи.
8. Удельный вес фирм-челенджеров (по Ф. Котлеру) в общей емкости определенного рынка составляет:
- 40%;
 - 25%;
 - 20%;
 - 30%.*
9. К наследственным конкурентным преимуществам персонала относится:
- темперамент;
 - умение формулировать личные цели и цели коллектива;
 - умение управлять своими эмоциями;
 - общительность коммуникабельность.
10. Фирма – это:
- управление всеми факторами, обеспечивающими достижение законным путём экономических и социальных преимуществ или выгод;
 - организация, концентрирующая и использующая ресурсы для производства товаров или услуг с целью получения прибыли;
 - предприятие, способное получать необходимый результат, позволяющий осваивать за определённые сроки закономерное количество изделий без коренного изменения основных производственных фондов;
 - главное действующее лицо конкурентных отношений на рынке.*
11. Фундаментальная рыночная ниша – это:
- сегмент рынка продавца определённого товара или услуги;
 - ниша фирмы, которую ей удалось удержать в борьбе с конкурирующими предприятиями;
 - совокупность рыночных сегментов, для которых подходят товары (услуги), производимые данной фирмой;
 - ни один ответ не является верным.
12. Конкурирующие фирмы – это:
- фирмы, имеющие полностью или частично совпадающую фундаментальную нишу;
 - борьба между фирмами на одном рыночном сегменте;
 - взаимодействие фирм на рынке за получение наивысшей прибыли.
 - 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. Стратегия конкурентной борьбы, заключающаяся в выпуске ограниченного количества узкоспециализированной продукции высокого качества:
- a) виолентная стратегия;
- b) коммутантная стратегия;
- c) пациентная стратегия;
- d) экплерентная стратегия.
17. Конкурентная стратегия, ориентированная на радикальные нововведения – это:
- a) виолентная стратегия;
- b) коммутантная стратегия;
- c) пациентная стратегия;
- d) экплерентная стратегия.*
18. Фирмы-виоленты, отличающиеся особо крупными размерами; средним по темпу, но очень устойчивым ростом; широкой диверсифицированностью и наличием сети зарубежных филиалов – это:
- a) «гордые львы»;
- b) «могучие слоны»;*
- c) «неповоротливые бегемоты»;
- d) «хитрые лисы».
- 19.. Олигополия – состояние рынка, при котором на нём господствует:
- a) небольшое число крупных фирм;*
- b) одна крупная фирма;
- c) небольшое число средних фирм;
- d) большое число крупных фирм
20. Факторы, характеризующие виолентную стратегию конкурентной борьбы:
- a) гибкость;
- b) экономия на снижении постоянных издержек;*
- c) ставка на радикальные нововведения;
- d) дифференциация продукта.
21. 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.
22. Рисковые вложения в деятельность фирм-пионеров (экплерентов) ради получения

сверхвысокой прибыли называют:

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

23. 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.

24. Какие варианты поведения не соответствует фирмам-коммутантам:

- a) деятельность в сферах традиционно обслуживаемых только мелким бизнесом;
- b) выполнение функций субпоставщика несложных деталей или полуфабрикатов;

- c) выпуск товаров или услуг, копирующих чужие изделия;
- d) выпуск товаров массового спроса?

25. Естественная монополия – это:

- a) состояние рынка, при котором на нём господствует небольшое число крупных фирм;
- b) состояние рынка, при котором на нём господствует одна фирма, производящая товары или услуги более эффективно, чем это делали бы несколько компаний-конкурентов;*
- c) состояние рынка, на котором имеется лишь несколько покупателей;
- d) состояние рынка, на котором многие фирмы продают дифференцированный продукт.

26. Фирмы, ведущие производственную деятельность в нескольких странах, называют:

- a) финансово-промышленными группами;
- b) картелями;
- c) транснациональными корпорациями;
- d) компания.

27. Какой тип фирмы играет решающую роль на первом этапе научно-технического прогресса (изобретение и внедрение новшества):

- a) виоленты;
- b) пациенты;
- c) эксплеренты;
- d) коммутанты.

28. Совокупность свойств и характеристик продукции, обуславливающих ее способность удовлетворять установленные или предполагаемые потребности, называют:

- a) качеством продукции.
- b) уровнем качества продукции;
- c) показателем функциональной пригодности;
- d) показателем совместимости.

29. К сырью и природному топливу не применяются следующие показатели качества товаров:

- a) функциональные;
- b) эргономические;
- c) безопасности;
- d) экологичности.

30. Показатели, характеризующие соответствие изделия типичным размерам и форме человеческого тела и его отдельных частей, называются:

- a) антропометрическими;
- b) физиологическими;
- c) психофизиологическими;
- d) гигиеническими.

2.4. Критерии оценивания индивидуальных заданий (рефератов) обучающихся

Цель данной работы – осмысление и углубление знаний по данной дисциплине, развитие навыков самостоятельной работы по сбору, систематизации необходимой информации. Являясь одним из видов научно-исследовательской работы студентов, реферат способствует

формированию у студентов аналитического, творческого мышления.

Показатели и критерии оценки реферата

Максимальное количество баллов	Критерии
10	<p>Выставляется обучающемуся, если он выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив проблему содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно правового характера. Обучающийся знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно.</p>
8	<p>Выставляется обучающемуся если работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены отдельные ошибки в оформлении работы.</p>
5	<p>Выставляется обучающемуся, если в работе студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в содержании проблемы, оформлении работы.</p>
1	<p>Выставляется обучающемуся, если работа представляет собой пересказанный или полностью заимствованный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.</p>

ТЕМЫ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ (РЕФЕРАТОВ) ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

Раздел 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

ТЕМА 1.1. Теоретические основы управления конкурентоспособностью

- 1.1 Сущность понятия конкурентоспособности
- 1.2 Уровни конкурентоспособности предприятий
- 1.3 Рейтинг конкурентоспособности России
- 1.4 Конкурентоспособность российских товаров

ТЕМА 1.2. Оценка конкурентоспособности товара

- 2.1 Понятие и сущность конкурентоспособности товара
- 2.2 Анализ существующих подходов к оценке конкурентоспособности товара
- 2.3 Факторы, влияющие на конкурентоспособность товара

ТЕМА 1.3. Оценка конкурентоспособности предприятия

- 3.1 Понятие и сущность конкурентоспособности предприятия
- 3.2 Подходы к оценке конкурентоспособности предприятия
- 3.3 Факторы, влияющие на конкурентоспособность организации

Раздел 2 УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**ТЕМА 2.1. Механизм управления конкурентоспособностью организации**

- 4.1 Понятие и сущность механизма управления конкурентоспособностью организации
- 4.2 Этапы управления конкурентоспособностью организации

ТЕМА 2.2. Управление конкурентными преимуществами

- 5.1 Понятие конкурентного преимущества
- 5.2 Методические основы управления конкурентными преимуществами объектов
- 5.3 Особенности процесса управления конкурентными преимуществами предприятия

ТЕМА 2.3. Особенности разработки стратегии обеспечения конкурентоспособности

- 6.1 Структура анализа деятельности конкурентов
- 6.2 Анализ рыночной доли конкурентов
- 6.3 Понятие, сущность и виды стратегии конкурентоспособности

ТЕМА 2.4. Разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности

- 7.1 Построение стратегической карты для разработки рекомендаций по повышению конкурентоспособности предприятия
- 7.2 Применение реинжинирингового подхода для повышения конкурентоспособности предприятия

Раздел 3. МОДЕЛИ КОНКУРЕНЦИИ. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ СТРАТЕГИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**ТЕМА 3.1. Модели конкуренции и конкурентоспособность организации**

- 8.1. Современные модели конкуренции
- 8.2. Отбор и оптимальное соотношение «хороших» и «плохих» конкурентов в отрасли
- 8.3. Природа и источники конкурентных преимуществ
- 8.4. Типовые конкурентные преимущества. Преимущество по издержкам и по различию

ТЕМА 3.2. Конкурентные преимущества на различных рынках

- 9.1. Конкурентные преимущества на торговых и производственных рынках
- 9.2. Конкурентные преимущества в технологически емких отраслях
- 9.3. Конкурентные преимущества в зрелых и в угасающих (заходящих) отраслях

ТЕМА 3.3. Управление конкурентными стратегиями в условиях неопределенности

- 10.1. Модели бизнеса и конкурентные преимущества на разных стадиях жизненного цикла организации
- 10.2. Эффективные бизнес-модели и стратегии организации в условиях неопределенности и риска
- 10.3. Стратегии управления конкурентоспособностью организации. Наступательные и оборонительные стратегии

2.6 Оценивание научной составляющей***Критерии оценивания научной составляющей.***

К общим критериям оценивания научной составляющей (научной статьи, тезисов доклада) относятся следующие: уровень постановки исследовательской проблемы; актуальность и оригинальность темы работы, ее практическая и/или теоретическая значимость; логичность доказательства (рассуждения); корректность в использовании литературных источников; количество проанализированных источников литературы по теме; глубина

исследования; соответствие оформления работы общепринятым требованиям для научных трудов.

Оценивание научной составляющей

Максимальное количество баллов		Критерии
Научная статья	Тезисы доклада	
10	5	Выставляется обучающемуся, если работа исследовательская, полностью посвящена решению одной научной проблемы, пусть не глобального плана, но сформулированной самостоятельно. Тема малоизученная, практически не имеющая описания, для раскрытия которой требуется самостоятельно делать многие выводы, сопоставляя точки зрения из соседних областей исследования. Цель реализована последовательно, сделаны необходимые выкладки, нет несущественной информации, перегружающей текст ненужными подробностями. Текст содержит все необходимые ссылки на авторов в тех случаях, когда даётся информация принципиального содержания (определения, описания, обобщения, характеристика, мнение, оценка т.д.), при этом автор умело использует чужое мнение при аргументации своей точки зрения, обращаясь к авторитетному источнику. Список литературы охватывает все основные источники по данной теме, доступные обучающемуся. Рассмотрение проблемы строится на достаточно глубоком содержательном уровне. Работа имеет чёткую структуру, обусловленную логикой темы, правильно оформленный список литературы, корректно сделанные ссылки и содержание.
8	4	Выставляется обучающемуся, если работа частично поисковая – в работе есть проблемы, которые имеют частный характер (не отражающие тему в целом, а касающиеся только каких-то её аспектов). Тема с достаточным количеством «белых пятен», либо проблема поставлена достаточно оригинально, вследствие чего тема открывается с неожиданной стороны. В работе либо упущены некоторые важные аргументы, либо есть несущественная информация, перегружающая текст ненужными подробностями, но в целом логика есть. Текст содержит наиболее необходимые ссылки на авторов в тех случаях, когда делается информация принципиального содержания (определения, обобщения, описания, характеристика, мнение, оценка и т.д.). Список литературы имеет несколько источников, но упущены некоторые важные аспекты рассматриваемой проблемы. Рассмотрение проблемы строится на содержательном уровне, но глубина рассмотрения относительна. Работа в общем соответствует требованиям, но имеет некоторые недочёты, либо одно из требований не выполняется.
6	3	Выставляется обучающемуся, если работа в целом репродуктивна, но сделаны неплохие самостоятельные обобщения. Тема изученная, но в ней появились «белые пятна» вследствие новых данных, либо тема

Максимальное количество баллов		Критерии
Научная статья	Тезисы доклада	
		относительно малоизвестная, но проблема «искусственная», не представляющая истинного интереса для науки. В работе можно отметить некоторую логичность в выстраивании информации, но целостности нет. Противоречий нет, но ссылок либо практически нет, либо они делаются редко, далеко не во всех необходимых случаях. Список литературы представлен 1-2 источниками. Работа строится на основе одного серьёзного источника, остальные – популярная литература, используемая как иллюстрация. Работа имеет некую структуру, но нестрогую, требования к оформлению выдержаны частично.
	0	Выставляется обучающемуся, если работа репродуктивного характера – присутствует лишь информация из других источников, нет обобщений, нет содержательных выводов. Тема всем известная, изучена подробно, в литературе освещена полно. При этом автор не сумел показать, чем обусловлен его выбор кроме субъективного интереса, связанного с решением личных проблем или любопытством. Работа представляет собой бессистемное изложение того, что известно автору по данной теме. В работе практически нет ссылок на авторов тех или иных точек зрения, которые местами могут противоречить друг другу и использоваться не к месту. Нет списка литературы. Работа поверхностна, иллюстративна, источники в основном имеют популярный характер. Оформление носит абсолютно случайный характер, обусловленный собственной логикой автора.

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДОВАННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ (НАУЧНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ) ПО ДИСЦИПЛИНЕ:

Раздел 3. МОДЕЛИ КОНКУРЕНЦИИ. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ СТРАТЕГИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ТЕМА 3.1. Модели конкуренции и конкурентоспособность организации

8.1. Современные модели конкуренции

8.2. Отбор и оптимальное соотношение «хороших» и «плохих» конкурентов в отрасли

8.3. Природа и источники конкурентных преимуществ

8.4. Типовые конкурентные преимущества. Преимущество по издержкам и по различию

ТЕМА 3.2. Конкурентные преимущества на различных рынках

9.1. Конкурентные преимущества на торговых и производственных рынках

9.2. Конкурентные преимущества в технологически емких отраслях

9.3. Конкурентные преимущества в зрелых и в угасающих (заходящих) отраслях

ТЕМА 3.3. Управление конкурентными стратегиями в условиях неопределенности

10.1. Модели бизнеса и конкурентные преимущества на разных стадиях жизненного цикла организации

10.2. Эффективные бизнес-модели и стратегии организации в условиях неопределенности и риска

10.3. Стратегии управления конкурентоспособностью организации.

Наступательные и оборонительные стратегии

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ С ОЦЕНКОЙ ПО РАЗДЕЛАМ (ТЕМАМ) ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Какие отличия существуют между ключевыми факторами успеха и конкурентными преимуществами предприятия?
2. Какие элементы включает в себя стратегическая карта конкурентоспособности предприятия?
3. Приведите пример формирования критических факторов успеха на существующем предприятии.
4. Перечислите инструменты анализа рыночной доли.
5. Приведите классификацию стратегий конкурентоспособности.
6. Приведите примеры стратегий конкурентоспособности.
7. Каковы особенности инструментария анализа рыночной среды?
8. Что представляет собой понятие конкурентное преимущество
9. Перечислите особенности модели управления конкурентными преимуществами
10. Какие факторы оказывают влияние на формирование конкурентных преимуществ предприятия?

Раздел 2 УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

11. Что включают в себя ключевые компетенции при формировании конкурентных преимуществ товара?
12. В чём заключаются функции управления при формировании конкурентных преимуществ фирмы?
13. Какие решения в области управления конкурентными преимуществами применяются к этапам их жизненного цикла?
14. Выделите стратегии создания и удержания конкурентных преимуществ фирмы.
15. Какие существуют варианты для удержания конкурентных преимуществ предприятия?
16. Изучите определения категории конкурентоспособность предприятия, предложенные разными авторами. В чем сходства и различия?
17. Рассмотрите факторы конкурентоспособности предприятия на конкретном примере.
18. Выделите особенности подходов к оценке конкурентоспособности предприятия.
19. Что представляет понятие конкурентоспособность товара?
20. Перечислите особенности подходов к определению понятия конкурентоспособность товара, предложенные разными авторами.
21. Перечислите факторы конкурентоспособности товара.

Раздел 3. МОДЕЛИ КОНКУРЕНЦИИ. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ СТРАТЕГИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

22. Выделите особенности подходов к оценке конкурентоспособности товаров.
23. Приведите определения конкурентоспособности организации, предложенные разными авторами.

24. Перечислите конкурентные преимущества страны.
25. Какие функции выполняет конкуренция. Приведите примеры.
26. По вашему мнению, какова роль повышения конкурентоспособности предприятия?
27. Что представляет собой рейтинговая оценка конкурентоспособности страны. Перечислите особенности данного подхода.
28. Перечислите особенности конкурентоспособности российских товаров.