

Документ подписан простой электронной подписью Информация о владельце: ФИО: Тюлегенова Раиса Амиржановна Должность: Директор Дата подписания: 27.06.2023 16:22:22 Уникальный программный ключ: 125b8acc44-5368c45bd8abf3dc3ced4a4eed767e8486e18dc8ae8b889439a47	МИНОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал	Рабочая программа дисциплины "Управление конкурентоспособностью предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом	стр. 1
---	---	---	--------



УТВЕРЖДАЮ

Директор Костанайского филиала
ФГБОУ ВО "ЧелГУ"

Раиса Амиржановна Тюлегенова / Тюлегенова Р.А.

«25» мая 2023 г.

**Рабочая программа дисциплины (модуля)
Управление конкурентоспособностью предприятия**

Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль)

Управление бизнесом

Присваиваемая квалификация (степень)

Бакалавр

Форма обучения

очно-заочная

Год набора

2021, 2022

Костанай 2023 г.

Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована кафедрой

Кафедра экономики

Протокол заседания № 9, от «10» мая 2023г.

Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована учебно-методическим советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО "ЧелГУ"

Протокол заседания № 10, от «18» мая 2023г.

Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована ученым советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО "ЧелГУ"

Протокол заседания № 10, от «25» мая 2023г.

Заведующий кафедрой
кандидат экономических наук, доцент



Панина Галина Викторовна,

Автор (составитель)
профессор кафедры экономики,



кандидат экономических наук,
Панина Галина Викторовна

Рецензент



заместитель директора по

экономическому развитию ТОО «Kst food group», Демидкова Оксана Григорьевна

1 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1 Цели

ознакомление студентов с концепциями управления конкурентоспособностью фирмы и основами формирования конкурентной стратегии на отраслевом рынке.

1.2 Задачи

- изучение основных концепций конкурентоспособности предприятия;
- изучение стратегий развития предприятия в рамках отрасли;
- изучение принципов формирования конкурентоспособности фирмы в рамках международного сотрудничества;
- формирование современного представления об управлении конкурентоспособностью фирмы;
- формирование навыка к принятию решений финансового и стратегического характера;
- овладение современными методиками оценки конкурентоспособности фирмы.

2 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОПОП

Блок (раздел) ОПОП: К.М.07.ДВ.03.02

2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Стратегический менеджмент
Управление конфликтами в бизнесе
Этика бизнеса и корпоративная социальная ответственность

2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Производственная практика. Преддипломная практика
Безопасность предпринимательской деятельности
Бизнес-разведка
Управление эффективностью и результативностью бизнеса

3 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-3.3: Демонстрирует навыки управления эффективностью и конкурентоспособностью бизнеса

Знать:

пороговый	методологические основы исследования проблем управления эффективностью и конкурентоспособностью бизнеса
продвинутый	понятийный и категориальный аппарат концепций управления эффективностью и конкурентоспособностью бизнеса
высокий	возможности концепции управления эффективностью и конкурентоспособностью бизнеса и их ограничения при использовании

Уметь:

пороговый	формулировать цели и задачи в сфере повышения эффективности бизнеса и регулирования его конкурентоспособности
продвинутый	выявлять факторы и движущие силы, оказывающие влияние на развитие конкуренции на отраслевых рынках, изыскивает резервы повышения результативности и эффективности бизнеса
высокий	Умеет разрабатывать управленческие решения по повышению эффективности деятельности и конкурентоспособности различных видов бизнеса, применять оптимальные технологии управления эффективностью и конкурентоспособностью бизнеса

Владеть:

пороговый	навыками разработки и расчета ключевых показателей для оценки и управления эффективностью и конкурентоспособностью бизнеса
продвинутый	технологиями оценки текущей и стратегической эффективности, результативности и конкурентоспособности бизнеса
высокий	методами разработки программ повышения эффективности бизнеса и регулирования его конкурентоспособности

4 ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость	3 ЗЕТ
Часов по учебному плану : 108 в том числе : аудиторные занятия : 30 самостоятельная работа : 60 часов на контроль : 18	Виды контроля в семестрах: экзамены 7

5 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр	Часов	Компетенции	Литература	Методы проведения занятий, оценочные средства
	Раздел 1. Теоретические основы конкурентоспособности					
1.1	1. Сущность понятий конкуренция и конкурентоспособность 2. Виды конкуренции и конкурентоспособности 3. Структура и формы конкурентоспособности 4. Теоретические модели /Лек/	7	1	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оценочные средства: посещение лекционного занятия, наблюдение
1.2	1. Конкуренция: понятие и виды 2. Общая характеристика критериев конкурентоспособности 3. Взаимосвязь между факторами и критериями конкурентоспособности 4. Классификация макроэкономических факторов по признакам: сфера действия, происхождения, специализации, этапов обеспечения, социально-экономической природы, интенсивности воздействия, характера воздействия 5. Микроэкономические факторы: производственные, рыночные, бытовые, сервисные /Пр/	7	2	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: репродуктивный метод Оценочные средства: устный опрос, тестирование
1.3	1. Американская школа теории конкурентоспособности 2. Британская школа теории конкурентоспособности 3. Скандинавская школа теории конкурентоспособности /Ср/	7	6	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: творчески-репродуктивный Оценочные средства: слайд-презентация
	Раздел 2. Конкуренция как объект теории и практики менеджмента					
2.1	1. Теории конкурентоспособности 2. Иерархическая структура конкурентоспособности 3. Эволюция концепций конкурентных преимуществ /Лек/	7	1	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оценочные средства: посещение лекционного занятия, наблюдение

Рабочая программа дисциплины "Управление конкурентоспособностью предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом							стр. 5
2.2	1. Приоритеты регулирования входных барьеров на макроуровне: вид входного барьера, направление регулирования, мероприятие, государственные органы, ответственные за выполнение /Ср/	7	6	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: частично-поисковый Оценочные средства: блок-схема	
Раздел 3. Конкурентные рынки их структура							
3.1	1. Рынок как внешняя среда организации 2. Характеристика различных форм рынка: совершенная конкуренция, монополистическая, олигополия, монополия 3. Рыночный потенциал. Конкурентные силы рынка /Лек/	7	1	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: проблемного обучения (проблемная лекция) Оценочные средства: посещение лекционного занятия, наблюдение	
3.2	1. Рынок как внешняя среда организации 2. Рыночная модель конкуренции 3. Типология входных барьеров 4. Продуктовые и географические границы рынка /Пр/	7	2	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: частично-поисковая деятельность Оценочные средства: устный опрос, тестирование	
3.3	1. Технологии поиска конкурентных преимуществ 2. Методические основы управления конкурентными преимуществами /Ср/	7	8	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: творчески-репродуктивный Оценочные средства: слайд-презентация	
Раздел 4. Методы оценки конкурентоспособности							
4.1	1. Методы оценки конкурентоспособности объектов: сущность, актуальность, принципы оценки 2. Методические основы оценки конкурентоспособности объектов: персонал, товар, организация, отрасль, регион, страна 3. Экспертная оценка конкурентоспособности товара (услуги) /Лек/	7	1	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оценочные средства: посещение лекционного занятия, наблюдение	
4.2	1. Методика оценки конкурентоспособность товара по системе 1111-5555 2. Методика анализа конкурентоспособности товаров (услуг) по многоугольнику и экспертному методу 3. Уровень конкурентоспособности стран: рейтинг швейцарского Института развития менеджмента (ИМД, Лозанна), рейтинг Всемирного экономического форума (ВЭФ, Давос), российский подход М.М. Горбанева, Р.А Фатхатдинова, Н.И. Диденко /Пр/	7	2	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: репродуктивный метод Оценочные средства: устный опрос, тестирование	
4.3	1.Классификация методов оценки конкурентоспособности /Ср/	7	8	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: частично-поисковый Оценочные средства: блок-схема	
Раздел 5. Конкурентные стратегии							

Рабочая программа дисциплины "Управление конкурентоспособностью предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом							стр. 6
5.1	1. Классификация конкурентных стратегий 2. Обеспечение конкурентоспособности в рамках концепции стратегического управления 3. Конкурентная разведка и методика анализа конкурентов 4. Рекламная поддержка стратегии конкуренции /Лек/	7	1	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оценочные средства: посещение лекционного занятия, наблюдение	
5.2	1. Стратегические приоритеты в условиях усиления конкуренции 2. Классификация конкурентных стратегий 3. Развитие методологии стратегического менеджмента /Пр/	7	1	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: репродуктивный метод Оценочные средства: устный опрос, тестирование	
5.3	1. Определение преимуществ и рисков применения различных конкурентных стратегий 2. Комплексное использование конкурентных преимуществ /Ср/	7	8	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: творчески-репродуктивный Оценочные средства: слайд-презентация	
Раздел 6. Концепции управления, влияющие на конкурентоспособность							
6.1	1. Контур оперативного управления 2. Управление продажами 3. Контур управления производством 4. Контур функций финансового менеджмента на предприятии 5. Составление слайд-презентации 6. Глоссарий /Пр/	7	2	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: репродуктивный метод Оценочные средства: устный опрос, тестирование, кейс	
6.2	1. Техничко-экономическое планирование 2. Консолидированная отчетность организации 3. Связь бухгалтерского и оперативного учета 4. Оптимизация управленческих решений как фактор конкурентоспособности /Ср/	7	8	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: частично-поисковый Оценочные средства: блок-схема	
6.3	1. Инструменты управления конкурентоспособностью 2. Контур административного управления: формы, виды, стили /Лек/	7	1	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: объяснительно-иллюстративный (лекция- дискуссия) Оценочные средства: посещение лекционного занятия, наблюдение	
Раздел 7. Развитие конкурентных преимуществ в различных рыночных ситуациях							

Рабочая программа дисциплины "Управление конкурентоспособностью предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 7
7.1	1. Динамика рынка и конкурентные преимущества 2. Новый быстрорастущий рынок 3. Рынок в период замедления роста 4. Рынок в период зстоя /Лек/	7	2	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оценочные средства: посещение лекционного занятия, наблюдение
7.2	1. Структура конкурентной среды и конкурентные преимущества 2. Отсутствие явных лидеров 3. Доминирование нескольких компаний 4. Наличие монопольного давления на рынок 5. Составление слайд-презентации /Пр/	7	2	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: частично-поисковый Оценочные средства: устный опрос, тестирование, кейс
7.3	1. Конкурентная позиция и конкурентные преимущества 2. Аутсайдер рынка 3. Фирма со слабой конкурентной позицией 4. Фирма с сильной конкурентной позицией 5. Лидер рынка /Ср/	7	8	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: частично-поисковый Оценочные средства: блок-схема
Раздел 8. Маркетинговые технологии повышения конкурентоспособности						
8.1	1. Управление товарным ассортиментом. Основные виды классификации товаров. Разработка новых товаров 2. Управление ценообразованием: сущность цены и ее функции. Процесс установления цены. Разработка ценовых стратегий 3. Управление продвижением товара: сущность продвижения. Характеристика и виды рекламы. Разработка рекламной программы. Стимулирование сбыта и его формы. Связи с общественностью: содержание и основные направления /Пр/	7	4	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: репродуктивный метод Оценочные средства: устный опрос, тестирование, кейс
8.2	1. Управление распределением товара 2. Роль распределения и планирование продаж 3. Формирование каналов распределения 4. Подготовка к практическому занятию /Ср/	7	4	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: творчески-репродуктивный Оценочные средства: слайд-презентация
Раздел 9. Человеческий ресурс повышения конкурентоспособности						

Рабочая программа дисциплины "Управление конкурентоспособностью предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом							стр. 8
9.1	1. Сравнительные особенности традиционного и современного подходов управления персоналом 2. Менеджмент и стиль руководства в условиях усиления конкуренции 3. Развитие подходов к определению значения вклада персонала в повышение конкурентоспособности /Лек/	7	2	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оценочные средства: посещение лекционного занятия, наблюдение	
9.2	1. Функции руководства персоналом: локомотив и сплочение 2. Функция контроля и контроллинга на предприятии в конкурентных условиях 3. Развитие науки и практики управленческого консультирования в сфере управления персоналом 4. Оценка кадрового потенциала 5. Компьютеризация процессов управления персоналом 6. Составление слайд-презентации 7. Составление тестовых заданий /Пр/	7	5	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: репродуктивный метод Оценочные средства: устный опрос, тестирование	
9.3	1. Стандартизация качества труда 2. Оценка личностных качеств и профессиональный отбор менеджеров 3. Изменчивость среды и характер мышления управляющих /Ср/	7	4	ПК-3.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3	Метод: творчески-репродуктивный Оценочные средства: слайд-презентация	

6 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

6.1 Перечень видов оценочных средств

Текущий контроль успеваемости по дисциплине регулярно осуществляется в процессе проведения занятий лекционного и семинарского типа, а также выполнения заданий СРС с помощью следующих оценочных средств: устный опрос, тестирование, решение кейсов, конспектов, структурно-логические схемы, презентации.

Промежуточная аттестация проводится по завершению периода обучения семестра с целью определения степени достижения запланированных результатов обучения по дисциплине за определенный период обучения (семестр), в форме подведения итогов балльно-рейтинговой системы оценивания. Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена, оценочным средством является комплексная письменная работа.

6.2 Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей и рубежной аттестации

Для проведения текущего контроля используются следующие типовые задания:

Типовые вопросы для устного опроса:

1. Ценовые или неценовые методы конкуренции чаще используются на современном рынке?
2. Конкурентные позиции участников рынка в конкурентной среде?
3. Вопросы теории "конкуренции"
4. Каковы основные критерии дифференциации форм монополии?
5. Какие основные формы монополий существуют в соответствии с критерием происхождения монополии?

Типовые тестовые вопросы по дисциплине

1. Управление формированием конкурентоспособного трудового потенциала организации с учетом происходящих и предстоящих изменений в ее внешней и внутренней среде, позволяющее организации выживать, развиваться и достигать своих целей в долгосрочной перспективе – это:

- A) Стратегическое планирование;
- B) Стратегический контроль;
- C) Стратегическое управление персоналом организации;
- D) Стратегический менеджмент;
- E) Стратегия.

2. В цели стратегического управления персоналом входит:

- А) Развитие эффективных систем коммуникации между управленческим звеном и другими сотрудниками, между департаментами и отделами;
 В) Создание механизмов борьбы с последствиями психологического восприятия перемен;
 С) Регулирование уровня оплаты труда, достаточного для подбора, удержания и мотивации персонала на всех организационных уровнях;
 D) направленность управленческих воздействий на изменение потенциала персонала;
 E) ответы А, В, С.

3. Объектами стратегического управления персоналом не являются:

- А) сотрудники организации;
 В) условия труда;
 С) рынок труда;
 D) структура персонала;
 E) организационная культура.

Типовой кейс.

Кейс «интернет-маркетинг на спортивном рынке» Континентальная хоккейная лига (КХЛ) — международная лига, созданная в 2008 г. для развития хоккея на территории России и других стран Европы и Азии. По итогам регулярного Чемпионата КХЛ определяется обладатель Кубка Континента. По итогам плей-офф определяется чемпион России, которым становится лучший российский клуб, а также обладатель Кубка Гагарина

В восьмом чемпионате, проходившем в 2015—2016 гг., приняли участие 28 клубов из России, Белоруссии, Казахстана, Латвии, Словакии, Финляндии и Хорватии.

За годы существования КХЛ сыграно 629 матчей. Игры Кубка Гагарина посетили почти 5 млн зрителей, в среднем — 7700 чел. в расчете на один матч. Намного шире телевизионная и интернет-аудитория каждого матча.

Иностранные клубы стремятся играть в КХЛ, поскольку в этом чемпионате они имеют возможность состязаться с сильными командами. КХЛ дает игрокам своих хоккейных клубов более высокие доходы и возможности дальнейшей карьеры. Но вступление в КХЛ означает и появление новых зрителей — в первую очередь, российских болельщиков — и, возможно, новых спонсоров. Поэтому зарубежным клубам необходимо наладить взаимодействие с новыми целевыми аудиториями.

Они имеют возможность повысить свои доходы, в том числе за счет популяризации своей команды на российском рынке и продажи билетов на домашние матчи и фанатской атрибутики новым болельщикам. В современных условиях эти задачи могут решаться, в первую очередь, в интернете. Разумеется, для этого необходимо адаптировать свой сайт, интернет-магазин и группы в социальных сетях к привычкам и запросам российской аудитории.

Вопросы к кейсу:

1. Выберите иностранный хоккейный клуб, играющий в КХЛ. Насколько его сайт и интернет-магазин учитывают наличие российской аудитории? В каких социальных сетях созданы группы болельщиков этого клуба? Созданы ли в них условия для включения российских болельщиков?
2. Повлияла ли на ваш анализ история выбранного вами иностранного хоккейного клуба: некоторые из них существуют уже длительное время, а некоторые были созданы специально для игры в КХЛ?
3. Какие сайты / интернет-магазины / группы в социальных сетях российских хоккейных клубов могут служить образцом для бенчмаркинг-исследования? Составьте список критериев, по которым следует проводить сравнение интернет-магазинов фанатской атрибутики; групп болельщиков в социальных сетях.
4. Какой «лучший опыт» российских клубов по интернет-взаимодействию с болельщиками может быть использован выбранным вами иностранным хоккейным клубом?
5. Какие маркетинговые мероприятия, успешно применявшиеся клубами НХЛ (спортивной организации, объединяющей хоккейные клубы США и Канады), могут быть использованы в КХЛ?

Оценочные материалы и оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости представлены в ФОС дисциплины

6.3 Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации

Вопросы для подготовки к зачёту в виде комплексной письменной работы:

- 1 Понятие конкурентоспособность предприятия, товара, страны
- 2 Показатели конкурентоспособности страны, уровни конкурентоспособности организации
- 3 Факторы, влияющие на конкурентоспособность организации
- 4 Уровень конкурентоспособности России в рейтинге конкурентоспособности стран
- 5 Понятие, сущность, структура конкурентной среды. Инструменты развития конкурентной среды
- 6 Структура анализа деятельности конкурентов.
- 7 Конкурентный анализ: этапы
- 8 5 сил М.Портера, пример
- 9 Бенчмаркинг: понятие, особенности, пример
- 10 Уровень конкурентоспособности Республики Казахстан в рейтинге конкурентоспособности стран
- 11 Методы оценки конкурентоспособности организации
- 12 Подходы к управлению конкурентоспособностью организации

- 13 Методы оценки конкурентоспособности товара
- 14 Алгоритм оценки конкурентоспособности организации
- 15 Мероприятия по повышению конкурентоспособности организации
- 16 Механизм управления конкурентоспособностью организации предприятия
- 17 Теория конкурентных преимуществ как основа составления конкурентной стратегии организации
- 18 Понятие конкурентного преимущества.
- 19 Детерминанты конкурентного преимущества.
- 20 Методические основы управления конкурентными преимуществами объектов.
- 21 Пути достижения и поддержания конкурентного преимущества организации.
- 22 Конкурентный статус организации: понятие, оценка уровня.
- 23 Управление конкурентоспособностью организации. Сущность построения стратегической карты
- 24 Характеристика различных форм рынка: совершенная конкуренция, монополистическая, олигополия, монополия
- 25 Рыночный потенциал. Конкурентные силы рынка

Типовая комплексная письменная работа:
Комплексная письменная работа на зачёт
по дисциплине «Управление конкурентоспособностью фирмы»

1 вариант

Теоретическая часть:

1. При формировании миссии необходимо учитывать:

- A) внешнюю направленность компании;
- B) внутреннюю значимость компании;
- C) структуру компании;
- D) генеральную цель компании;
- E) стратегические ориентиры.

2. К основным элементам миссии организации относятся:

- A) название и статус;
- B) товар или услуга;
- C) акционеры компании;
- D) технология;
- E) ответы A,B,D

Практическая часть:

Типовой кейс.

«Выбор зарубежного целевого рынка»

Производитель высококачественного высокотехнологического ткацкого оборудования германская фирма «Glog» в 1988г. имела общий объем продаж более 300 млн. марок. В отличие от конкурентов машины «Glog» вместо классического челнока используют специальные гибкие стержни, которые позволяют ткать непосредственно из пряжи. Повсеместный спрос на текстильное волокно возрастает в среднем на 2,6% в год. Степень насыщенности рынка, по оценке специалистов, составляет 40 фунтов на человека, что равно утроенной норме потребностей человека на сегодняшний день. Особенность текстильной промышленности — потребность в большом количестве рабочей силы. В 80-е годы в Европе и США издержки по рабочей силе значительно возросли, что послужило главной причиной для переброски многими компаниями своих производственных мощностей в развивающиеся страны Азии и Латинской Америки. Однако свои исследования и разработки эти компании обычно проводили в стране происхождения. По прогнозам, в 90-е годы важнейшими рынками будут Европа и Азия. И хотя в Азии объемы продаж превысят европейские, в Европе ожидается значительно меньшая степень ценовой конкуренции. В условиях усиления конкурентной борьбы между производителями ткацкого оборудования, как на внутреннем, так и на зарубежных рынках развитых стран, корпорация «Glog» решила изучить рынок Латинской Америки. Менеджеры выделили наиболее важные рынки: Бразилия, Аргентина, Колумбия, Мексика, Эквадор, Чили, Венесуэла. Кабинетные исследования дали определенные представления о некоторых особенностях рынка экспорта: уровень развития промышленности в этих странах достаточно современный, но доход на душу населения различен. Так, в Мексике он составляет около 2000 долл. в год, а в Венесуэле — около 800 долл. Политических барьеров для создания филиала в этих странах нет, но имеются некоторые торговые барьеры, затрудняющие перевод денег туда, а дохода — в Германию. В некоторых странах (Бразилия, Аргентина) для получения разрешения на экспорт ткацких машин необходимо доказать, что качество тканей, производимых на таких машинах, коренным образом отличается от имеющихся на рынке. Обычай латиноамериканских стран, связанные с деловым обращением, отдают приоритеты личным контактам между продавцом и покупателем. Исследования показали, что емкость рынка — 500-600 машин в год при средней цене около 80000 марок. Специалисты корпорации предполагают, что ее доля на этом рынке может составлять 25-30%, а объем продаж — 12-15 млн. марок в год. Объем продаж основных конкурентов на рынках латиноамериканских стран (крупные фирмы Японии, Бельгии, Италии, Швейцарии, Франции) составляет 138 млн. марок в год. Товарная структура их продаж включает наряду с машинами системы управления и другое техническое оборудование. Сбытовая сеть ткацкого оборудования достаточно развита.

Задания:

1. Проанализируйте всю имеющуюся информацию о внешней среде и внутренних возможностях корпорации «Glor» и разработайте обоснование для целесообразности ее выхода на рынки латиноамериканских стран.
2. Какая стратегия выхода на рынки стран Латинской Америки может быть использована корпорацией «Glor»?
3. Какую стратегию выбора оптимального рынка вы бы порекомендовали компании?

Оценочные материалы и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации обучающихся представлены в ФОС по промежуточной аттестации дисциплины "Управление конкурентоспособностью фирмы".

6.4 Критерии оценивания

Критерии оценивания устного опроса

«отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) ставится, если студент полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

«хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.

«неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал..

Критерии оценки тестовых заданий

«отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) - выставляется, если студент выполнил работу без ошибок и недочётов, допустил не более 10% ошибок от общего объема заданий.

«хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) - выставляется, если студент выполнил работу, допустив от 11% до 25% ошибок от общего объема заданий.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) - выставляется, если студент выполнил работу, допустив от 26% до 50% ошибок от общего объема заданий.

«неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) - выставляется, если студент допустил число ошибок и недочётов превосходящее норму, при которой может быть выставлено «удовлетворительно», или если правильно выполнил менее половины работы.

Критерии оценивания кейса студента

«отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) выставляется студенту, если демонстрируются: умения использовать системный и ситуативный подходы, представить аргументированное рассуждение по проблеме, получить и обработать дополнительные данные; определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, причины возникновения ситуации, проблемы; понимать более широкий контекст, в рамках которого находится ситуация: её связи с другими проблемами, определять риски, трудности при разрешении проблемы, подготовить программу действий.

«хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) выставляется студенту, если демонстрируются: умения использовать системный и ситуативный подходы, представить определённые аргументы рассуждения по проблеме, получить и обработать дополнительные данные; определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, причины возникновения ситуации, проблемы и её связи с другими проблемами, определять некоторые риски, трудности при разрешении проблемы, подготовить программу действий.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) выставляется студенту, если демонстрируются: умения представить рассуждения по проблеме, определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, определять возможные связи проблемы с другими проблемами, частично описать программу действий.

«неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) выставляется студенту, если демонстрируются: разрозненные аргументы по проблеме или аргументы отсутствуют, неумение определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, связи проблемы с другими проблемами, программа действий содержит серьезные ошибки или отсутствует.

Рекомендации студенту по работе над кейсом

Независимо от природы, предоставленного кейса, студентам нужно будет:

1. «Проанализировать» его: выявить, что и почему происходит, что может произойти и почему.
2. Объяснить ситуацию.
3. Оценить уже принятые меры.

4. Обсудить возможные будущие действия и сравнить их возможную эффективность.

Работая над кейсом, студенты должны продемонстрировать следующие умения:

- определение лиц, чьи интересы затрагивает проблемная ситуация и умение учитывать их различные, зачастую противоположные интересы и точки зрения;
- определение того, какая имеющаяся или доступная информация может пролить свет на ситуацию и в какой степени эта информация будет надежной;
- умение разбираться в представлениях о ситуации — своих и других членов группы, а также основных действующих лиц кейса (субъективные представления могут вести к неправильному восприятию проблемы или ограничивать возможности улучшения ситуации);
- умение работать с неоднозначностью и неопределенностью, т.к. никогда не будет полной информации;
- умение «выявить суть» проблемной ситуации так, чтобы почувствовать, понять, что действительно происходит — основные проблемы ситуации, факторы, повлиявшие на их возникновение, задействованные причинные связи и/или вероятные последствия осуществленных и возможных будущих действий;
- с учетом этого понимания — умение разработать необходимые действия;
- умение убедить всех, кого нужно в этом убедить, что выбранное направление деятельности действительно приемлемо;
- умение удостовериться, что все вовлеченные в эти действия люди активно участвуют в них и способны их выполнять

Критерии оценки конспектов: «отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) ставится, если текст работы логически выстроен и точно изложен, ясен весь ход рассуждения. Имеются ответы на все поставленные вопросы, и они изложены научным языком, с применением терминологии, принятой в изучаемой дисциплине. Ответ на каждый вопрос заканчивается выводом, сокращения слов в тексте отсутствуют. Использована литература из библиотеки Костанайского филиала "ЧелГУ" и (или) ЭБС. Оценка «хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) ставится, если тема раскрыта, но допущены несущественные ошибки. Использована литература из библиотеки Костанайского филиала "ЧелГУ" и (или) ЭБС. «Удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) – если тема описана не полностью, собственная точка зрения на изучаемую проблему не достаточно аргументирована. Студент не всегда полно и обстоятельно отвечает на вопросы по изучаемой проблеме. Не представлены необходимые таблицы и схемы. Иначе, студент получает оценку «неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%).

Критерии оценки структурно-логической схемы:

Работа выполнена на "отлично" (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) содержание схемы полностью соответствует заданной теме
Работа выполнена на ""хорошо" (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) содержание материала в схеме соответствует заданной теме, но есть недочеты и незначительные ошибки
Работа выполнена на ""удовлетворительно" обучающийся работу выполнил небрежно, содержание блоков схемы по некоторым аспектам не раскрывает вопросы заданной темы
Иначе, студент получает оценку «неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%).

Критерии оценки презентации

Работа выполнена на "отлично" (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) если: презентация соответствует теме самостоятельной работы; оформлен титульный слайд с заголовком (тема, цели, план и т.п.); сформулированная тема ясно изложена и структурирована; использованы графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме; выдержан стиль, цветовая гамма, использована анимация, звук; работа оформлена и предоставлена в установленный срок.
Работа выполнена на ""хорошо" (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) если: презентация соответствует теме самостоятельной работы; оформлен титульный слайд с заголовком (тема, цели, план и т.п.); сформулированная тема ясно изложена и структурирована; использованы графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме; работа оформлена и предоставлена в установленный срок.
«неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) выставляется студенту, если работа не выполнена или содержит материал не по вопросу.

Во всех остальных случаях работа оценивается на «удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%).

Требования к оформлению презентации:

Презентация создается по указанной теме. Объем презентации не менее 10 слайдов. Фон слайдов – однотонный. Выравнивание текста слева, заголовки – по центру. Шрифт текста на слайде – 28-30 пт. Рекомендуется на слайде располагать рисунки или иллюстрации. При создании презентации, можно использовать рекомендуемую литературу, так и ресурсы Интернет. При защите учитывается наглядность презентации, содержание и соответствие материала

Критерии оценивания уровня освоения дисциплинарных компетенций на рубежной комплексной письменной работе: «отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) – студент полностью выполнил задание контрольной работы, показал отличные знания и умения в рамках усвоенного учебного материала, контрольная работа оформлена аккуратно и в соответствии с предъявляемыми требованиями.

«хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) – студент полностью выполнил задание контрольной работы, показал хорошие знания и умения, но не смог обосновать оптимальность предложенного решения, есть недостатки в оформлении контрольной работы.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) – студент полностью выполнил задание контрольной работы, но допустил существенные неточности, не проявил умения правильно интерпретировать полученные результаты, качество оформления контрольной работы имеет недостаточный уровень.

«неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) – студент не полностью выполнил задание контрольной работы, при этом проявил недостаточный уровень знаний и умений, а также не способен пояснить полученный результат.

Критерии выведения итоговой оценки за компоненты компетенций при проведении промежуточной аттестации в виде зачета:

- интегральная оценка за знание выставляется студенту по результатам текущего и рубежного контроля в форме теоретических опросов, тестов, кейс-заданий и других контрольных мероприятий, запланированных в рабочей программе дисциплины;

- интегральная оценка за умение выставляется студенту по результатам текущего и рубежного контроля в форме выполнения практических работ, решений кейсов и других контрольных мероприятий, запланированных в рабочей программе дисциплины;

- интегральная оценка за владение выставляется студенту по результатам текущего и рубежного контроля в форме выполнения индивидуальных заданий и других контрольных мероприятий, запланированных в рабочей программе дисциплины.

7 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1 Рекомендуемая литература

7.1.1 Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л1.1	Лифиц И. М.	Конкурентоспособность товаров и услуг: учебное пособие для вузов (https://urait.ru/bcode/488520)	Москва: Юрайт, 2022	ЭБС
Л1.2	Горбашко Е. А., Максимцев И. А., Рыкова Ю. А., Четыркина Н. Ю., Летюхин И. Д.	Управление конкурентоспособностью: учебник для вузов (https://urait.ru/bcode/510772)	Москва: Юрайт, 2023	ЭБС

7.1.2 Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л2.1	Еремеева Н. В.	Конкурентоспособность товаров и услуг: учебник и практикум для вузов (https://urait.ru/bcode/491928)	Москва: Юрайт, 2022	ЭБС
Л2.2	Розанова Н. М.	Конкурентные стратегии современной фирмы: учебник и практикум для вузов (https://urait.ru/bcode/490362)	Москва: Юрайт, 2022	ЭБС
Л2.3	Соловьева Ю. Н.	Конкурентные преимущества и бенчмаркинг: учебное пособие для вузов (https://urait.ru/bcode/489582)	Москва: Юрайт, 2022	ЭБС

7.2 Перечень информационных технологий

7.2.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение

Лицензионное программное обеспечение:

1. Операционная система Microsoft Windows XP Professional OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК), Microsoft Office 2007 Russian Academic OPEN License (Лицензия № 42627774 от 24.08.2007 бессрочно), операционная система Microsoft Windows 7 PRO CIS and GE OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК), операционная система Microsoft Windows 7 PRO CIS and GE OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК).

2. Пакет прикладных программ Microsoft Office. Microsoft® Office Standard Single Language License & Software Assurance Open Value No Level 3 Years Acquired Year 1 Academic AP (Лицензионное соглашение V7664610 от 14.11.2022 до 30.11.2025).

4. Программное обеспечение «1С: Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях». (Электронная лицензия. Регистрационный номер: 802214523 срок действия - бессрочно).

5. Kaspersky Endpoint Security Educational License (Лицензия №2FA8-221114-061421-236-1377 с 18.11.2022 до

20.11.2023).

6. Программа ЭВМ «Среда электронного обучения 3КЛ» (Договор № 1166.7 от 01.02.2023 до 08.02.2024 г.)

Свободно распространяемое программное обеспечение:

1. SimpleDict - Электронный словарь
2. PDFedit - Редактор PDF файлов

7.2.2 Современные профессиональные базы данных, информационно-справочные системы и электронные библиотечные системы

<http://www.biblioclub.ru> – Университетская библиотека on-line.

<http://www.urait.ru> – Электронная библиотечная система издательства «Юрайт»

<http://e.lanbook.com> – Электронная библиотечная система издательства «Лань»

<http://elibrary.ru> – Научная электронная библиотека «eLIBRARY.RU»

Публикации по экономике и финансам [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.finansy.ru>

Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.gks.ru/>

Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. – <https://internet.garant.ru/>

8 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, рубежного контроля и промежуточной аттестации, также помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.

Помещения для проведения занятий лекционного типа:

Учебная аудитория № 416.

Количество посадочных мест – 80.

Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная мебель, трибуна для выступления.

Технические средства обучения: ноутбук, мультимедийный проектор Epson, экран для проектора (моторизованный), усилитель звука, акустическая система. Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.

Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: стенды – 6, комплект слайд-презентаций по темам дисциплины.

Помещения для проведения практических, семинарских занятий, текущего контроля:

Учебная аудитория № 406.

Количество посадочных мест – 24.

Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, учебная парта – 12, стулья – 24, доска магнитно-меловая.

Технические средства обучения: Телевизор LEDTV Samsung 46', возможность подключения ноутбука и мультимедийного оборудования, переносной экран. Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.

Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации: информационные тематические стенды – 6, раздаточный материал.

Помещения для проведения групповых и индивидуальных консультаций:

Учебная аудитория № 406.

Количество посадочных мест – 24.

Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, учебная парта – 12, стулья – 24, доска магнитно-меловая.

Технические средства обучения: Телевизор LEDTV Samsung 46', возможность подключения ноутбука и мультимедийного оборудования, переносной экран. Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.

Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации: информационные тематические стенды – 6, раздаточный материал.

Рабочая программа дисциплины "Управление конкурентоспособностью предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом	стр. 15
Помещения для проведения промежуточной и рубежной аттестации:	
Учебная аудитория № 416.	
Количество посадочных мест – 80.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная мебель, трибуна для выступления.	
Технические средства обучения: ноутбук, мультимедийный проектор Epson, экран для проектора (моторизованный), усилитель звука, акустическая система. Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: стенды – 6, комплект слайд-презентаций по темам дисциплины.	
Помещение для самостоятельной работы, выполнения курсовых работ:	
Учебная аудитория для самостоятельной работы, для выполнения курсовых работ № 404.	
Количество посадочных мест – 24, из них 10 посадочных мест оснащены ноутбуками.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, доска магнитно-меловая, учебная парта – 12; стулья – 24.	
Технические средства обучения: ноутбуки (10). Выход в интернет, в том числе через wi-fi. Обеспечен доступ к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: тематические стенды – 6.	
Учебная аудитория для самостоятельной работы, для выполнения курсовых работ № 410.	
Количество посадочных мест – 20, из них 10 посадочных мест оснащены компьютерами.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, доска маркерная, учебная парта – 10, стулья – 10.	
Технические средства обучения: компьютеры (10) в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, мышь, ИБП). Выход в интернет, в том числе через wi-fi. Обеспечен доступ к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.	
Помещения для самостоятельной работы, выполнения курсовых работ и выпускных квалификационных работ	
Учебная аудитория (компьютерный класс) № 300.	
Количество посадочных мест – 20.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска маркерная, стул офисный – 22, компьютерный комплексный стол на 20 мест – 1, компьютер (системный блок Intel®Core™ i-3-7100 CPU @ 3.90 GHz 3.90 GHz\4Gb\500Gb, монитор Philips 203 V, компьютерная мышь Delux, клавиатура Delux, источник бесперебойного питания SVC V-600-L) – 21, сплит-система FantASIA – 2, камера – 1, гигрометр – 1, термометр – 1.	
Технические средства обучения: компьютеры в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, мышь, ИБП). Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: комплект слайд-презентаций по темам дисциплины.	
Лаборатория экономики и управления № 420.	
Количество посадочных мест – 20.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, учебная мебель.	
Технические средства обучения: компьютеры в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, мышь, ИБП), мультимедийный проектор Epson, документ-камера Epson. Аудитория обеспечена доступом к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.	
Библиотека (читальный зал)	
Количество посадочных мест – 100, из них 10 посадочных мест оснащены компьютерами.	
Учебное оборудование: картотека, полки, стеллажи, учебная мебель, круглый стол.	

Рабочая программа дисциплины "Управление конкурентоспособностью предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом	стр. 16
Технические средства обучения – компьютеры (10) в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, мышь, ИБП), телевизор, мониторы (для круглого стола), книги электронные Pocket Book 614, оснащенные доступом к информационным ресурсам в сети «Интернет», электронной информационной образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: шкаф-стеллаж – 2, выставка – 2, выставка-витрина – 2, стенд – 2, стеллаж демонстрационный – 1, тематические полки – 6.	
Специальные помещения для хранения профилактического обслуживания учебного оборудования	
Специальное помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования № 309	
Оборудование: стол для профилактики учебного оборудования, стул, стеллаж для запасных частей компьютеров и офисной техники, воздушный компрессор, паяльная станция, пылесос, стенд для тестирования компьютерных комплектующих, лампы.	
Специальное помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования №316	
Оборудование: стол для профилактики учебного оборудования, стул, шкаф для хранения учебного оборудования; ассортимент отверток, кисточек, мини-мультиметр, дополнительные USB Flash накопители, сумка для CD/DVD дисков.	
Специальное помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования № 24	
Оборудование: столярный станок, электролобзик, шуруповёрт, электродрель, электрозамеряющие приборы, стол для профилактики учебного оборудования, стул, стеллажи для хранения.	
9 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
<p>Изучение дисциплины «Управление конкурентоспособностью фирмы» требует от студента знания предмета, творческого мышления, логики аргументации и изложения личной позиции к данной проблеме, прилежания и профессионализма. При чтении материала по дисциплине «Управление конкурентоспособностью предприятия» используйте рекомендуемые преподавателем учебники и учебные пособия, материалы периодической печати и официальные интернет-ресурсы.</p> <p>Не оставляйте подготовку к СРС на последний день. Готовьтесь к ним заранее, распределяя нагрузки равномерно. Политика учебной дисциплины «Управление конкурентоспособностью предприятия» включает систему требований, которые преподаватель предъявляет к студентам при изучении своей дисциплины.</p>	

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу дисциплины
«Управление конкурентоспособностью предприятия»
по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент
направленности (профилю) Управление бизнесом

Представленная на рецензирование рабочая программа дисциплины «Управление конкурентоспособностью предприятия» соответствует требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от «12» августа 2020 г. № 970.

Рабочая программа соответствует нормативным и методическим требованиям, предъявляемым к рабочим программам. В рабочей программе последовательно изложены цели и задачи дисциплины, ее место в структуре основной профессиональной образовательной программы высшего образования, объем дисциплины и виды учебной работы, сформулированы требования к результатам освоения дисциплины и компетенции, на формирование которых направлен процесс изучения дисциплины «Управление конкурентоспособностью предприятия».

Содержание тем дисциплины раскрыто достаточно полно, определен перечень тем занятий лекционного типа, практических занятий, самостоятельной работы студентов. Предусмотрено использование различных оценочных средств, позволяющих проверить уровень освоения компетенций.

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины представлено перечнем основной и дополнительной литературы.

Из программы следует, что все компетенции, указанные в ФГОС ВО по направлению 38.03.02 Менеджмент, реализуются с учетом специфики направленности (профиля) Управление бизнесом.

Учитывая вышеизложенное, дисциплина «Управление конкурентоспособностью предприятия» может быть использована в учебном процессе для подготовки обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом.

Рецензент:

заместитель директора по экономическому
развитию ТОО «Kst food group»



/ Демидкова О.Г.