

ПЕРВОЕ ВЫСШЕЕ ТЕХНИЧЕСКОЕ УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ РОССИИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

СОГЛАСОВАНО

Руководитель ОПОП ВО
профессор А.Е. Череповицын

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по образовательной
деятельности Д.Г. Петраков

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ В КРУПНЫХ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ХОЛДИНГАХ

| | |
|-------------------------------------|---------------------------|
| Уровень высшего образования: | Магистратура |
| Направление подготовки: | 38.04.02 Менеджмент |
| Направленность (профиль): | Стратегический менеджмент |
| Квалификация выпускника: | Магистр |
| Форма обучения: | очная |
| Составитель: | д.э.н. Пономаренко Т.В. |

Санкт-Петербург

Рабочая программа дисциплины «Управление конкурентоспособностью в крупных промышленных холдингах» разработана:

-в соответствии с требованиями ФГОС ВО магистратура по направлению подготовки «38.04.02 Менеджмент», утвержденного приказом Минобрнауки России №952 от 12 августа 2020 г..

-на основании учебного плана магистратуры по направлению подготовки «38.04.02 Менеджмент»» направленность (профиль) «Стратегический менеджмент».

Составитель _____ д.э.н.. проф. Т.В.Пономаренко

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики, организации и управления от 04.02.2021 г., протокол № 7.

Рабочая программа согласована:

Начальник отдела
лицензирования, аккредитации и
контроля качества образования

Ю.А. Дубровская

Начальник отдела методического
обеспечения учебного процесса

А.Ю. Романчиков

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины: формирование у студентов знаний в области теории и методологии управления конкурентоспособностью, подготовка выпускников к решению профессиональных задач, связанных с выявлением, систематизацией и определением направлений решения проблем управления конкурентоспособностью в крупных промышленных холдингах.

Основными задачами дисциплины «Управление конкурентоспособностью в крупных промышленных холдингах» являются:

- знание стратегий развития компаний, включая интегрированные компании, применяемых для повышения конкурентоспособности компаний в минерально-сырьевом комплексе в условиях цифровизации управления и конкурентной среды и роста устойчивой стоимости;
- умение анализировать стратегии и бизнес-модели, определять направления стратегического развития компании для различных уровней стратегии, формировать конкурентные преимущества различного вида в компаниях минерально-сырьевого комплекса;
- владеть навыками выявления конкурентных преимуществ, разработки и принятия стратегических управленческих решений в минерально-сырьевом комплексе, а также развития бизнес-моделей и формирования стратегий в интегрированных компаниях

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Управление конкурентоспособностью в крупных промышленных холдингах» относится к обязательной части, основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент (уровень магистратура) и изучается в 2 семестре.

Предшествующими курсами, на которых непосредственно базируется дисциплина «Управление конкурентоспособностью в крупных промышленных холдингах», являются «Стратегическое управление инновациями», «Стратегическое управление в минерально-сырьевом и топливно-энергетическом комплексах», «Современный стратегический анализ в компаниях минерально-сырьевого комплекса», «Мультипроектное управление».

Дисциплина «Управление конкурентоспособностью в крупных промышленных холдингах» может использоваться при подготовке ВКР.

Особенностью дисциплины является включение компетенций, соответствующих Стандарту профессиональной деятельности.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины «Управление конкурентоспособностью в крупных промышленных холдингах» направлен на формирование следующих компетенций

| Формируемые компетенции по ФГОС ВО | | Код и наименование индикатора достижения компетенции |
|--|-----------------|---|
| Содержание компетенции | Код компетенции | |
| Способен обосновывать стратегии развития компаний минерально-сырьевого комплекса различного уровня | ПКС-1 | ПКС-1.1 Знать: стратегии развития компаний различного уровня, организационные формы взаимодействия в минерально-сырьевом комплексе в условиях цифровизации управления и конкурентной среды, специфику стратегического управления человеческими ресурсами в компаниях минерально-сырьевого комплекса, методы оценки стоимости компаний |

| | | |
|--|--|--|
| | | ПКС-1.2 Уметь: анализировать действующие стратегии и определять направления стратегического развития компании, формировать конкурентные преимущества, применять методы разработки стратегий для компаний минерально-сырьевого комплекса |
| | | ПКС-1.3 Владеть: навыками постановки стратегических целей в соответствии с миссией компании, разработки и принятия стратегических управленческих решений в минерально-сырьевом комплексе, навыками анализа и разработки стратегии и политики управления человеческими ресурсами, формирования коллективов и команд для реализации стратегических целей компаний минерально-сырьевого комплекса |

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины «Управление конкурентоспособностью в крупных промышленных холдингах» составляет 3 зачетных единицы, 108 ак. часа.

| Вид учебной работы | Всего ак. часов | Ак. часы по семестрам |
|--|-----------------|-----------------------|
| | | 3 |
| Аудиторная работа, в том числе: | 34 | 34 |
| Лекции (Л) | 10 | 10 |
| Практические занятия (ПЗ) | 24 | 24 |
| Лабораторные работы (ЛР) | - | - |
| Самостоятельная работа студентов (СРС) в том числе: | 74 | 74 |
| Выполнение курсовой работы (проекта) | 36 | 36 |
| Расчетно-графическая работа (РГР) | - | - |
| Реферат | - | - |
| Подготовка к практическим занятиям | - | - |
| Подготовка к лабораторным занятиям | - | - |
| Подготовка к дифф. зачету | - | - |
| Промежуточная аттестация – дифф. зачет (ДЗ) | 36 | 36 |
| ак. час. | 108 | 108 |
| зач. ед. | 3 | 3 |

4.2. Содержание дисциплины «Управление конкурентоспособностью в крупных промышленных холдингах»

Учебным планом предусмотрены: лекции, практические занятия, самостоятельная работа, курсовая работа.

4.2.1. Разделы дисциплин и виды занятий

| № п/п | Наименование разделов | Виды занятий | | | |
|---------------|---|-----------------|-----------|----------------------|--|
| | | Всего ак. часов | Лекции | Практические занятия | Самостоятельная работа студента, в том числе курсовая работа (проект)а |
| 1. | Раздел 1. Методология оценки стоимости компании | 34 | 2 | 8 | 24 |
| 2. | Раздел 2. Концепция управления стоимостью компании на основе ценностно-ориентированного менеджмента | 36 | 4 | 8 | 24 |
| 3. | Раздел 3. Современные методы и модели управления стоимостью компании | 38 | 4 | 8 | 26 |
| Итого: | | 108 | 10 | 24 | 74 |

4.2.2. Содержание разделов дисциплины

| № п/п | Наименование раздела дисциплины | Содержание лекционных занятий | Трудоемкость в ак. часах |
|---------------|--|--|--------------------------|
| 1. | Методики конкурентного анализа | Анализ, оценка и диагностика конкурентной среды предприятия и отрасли; Конкурентный анализ. | 2 |
| 2. | Методы оценки конкурентоспособности продукции в отраслях МСК и ТЭК и горных компаний | Методические подходы к анализу и оценке конкурентоспособности продукции; Оценка конкурентоспособности горных компаний в условиях различных рыночных структур. | 4 |
| 3. | Методы управления конкурентоспособностью крупных промышленных холдингах | Научные подходы к управлению конкурентоспособностью компании; Формирование стратегии конкуренции и конкурентоспособности; Повышение конкурентоспособности горных компаний. | 4 |
| Итого: | | | 10 |

4.2.3. Практические занятия

| № п/п | Раздел | Тематика практических занятий | Трудоемкость в ак. часах |
|-------|-----------|--|--------------------------|
| 1. | Раздел 1. | Характеристика конкурентной среды предприятия и ее структура. Диагностика факторов конкурентной среды. Модель пяти сил конкуренции. Диагностика факторов конкурентной среды. Модель пяти сил конкуренции. | 8 |

| | | | |
|----|-----------|--|-----------|
| 2. | Раздел 2. | Оценка конкурентоспособности продукции на основе параметрических методов. Методы оценки: дифференциальный, смешанный, комплексный. Показатели оценки: единичные, групповые, интегральный. Методики оценки конкурентоспособности продукции в МСК и ТЭК. | 8 |
| 3. | Раздел 3. | SWOT-анализ, “портфельный анализ” (анализ товарного ассортимента) компании как основа выбора конкурентной стратегии. Классификация конкурентных стратегий. Стратегия снижения издержек, стратегия дифференциации продукции, стратегия фокусирования (сегментирования рынка). | 8 |
| | | Итого | 20 |

4.2.4. Лабораторные работы

Лабораторные работы не предусмотрены.

4.2.5. Курсовые работы (проекты)

Курсовые работы (проекты) не предусмотрены.

| № п/п | Темы курсовых работ / проектов |
|-------|--|
| 1 | Управление стоимостью компании минерально-сырьевого комплекса (на конкретном примере). |

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В ходе обучения применяются:

Лекции, которые являются одним из важнейших видов учебных занятий и составляют основу теоретической подготовки обучающихся. Цели лекционных занятий:

- дать систематизированные научные знания по дисциплине, акцентировать внимание на наиболее сложных вопросах дисциплины;
- стимулировать активную познавательную деятельность обучающихся, способствовать формированию их творческого мышления.

Практические занятия. Цели практических занятий:

- совершенствовать умения и навыки решения практических задач.

Главным содержанием этого вида учебных занятий является работа каждого обучающегося по овладению практическими умениями и навыками профессиональной деятельности.

Лабораторные работы. Цели лабораторных занятий:

- углубить и закрепить знания, полученные на лекциях и в процессе самостоятельной работы обучающихся с учебной и научной литературой;

Главным содержанием этого вида учебных занятий является работа каждого обучающегося по овладению практическими умениями и навыками профессиональной деятельности.

Консультации (текущая консультация, накануне *дифф. зачета* является одной из форм руководства учебной работой обучающихся и оказания им помощи в самостоятельном изучении материала дисциплины, в ликвидации имеющихся пробелов в знаниях, задолженностей по текущим занятиям, в подготовке письменных работ (проектов).

Текущие консультации проводятся преподавателем, ведущим занятия в учебной группе, научным руководителем и носят как индивидуальный, так и групповой характер.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на углубление и закрепление знаний, полученных на лекциях и других занятиях, выработку навыков самостоятельного активного

приобретения новых, дополнительных знаний, подготовку к предстоящим учебным занятиям и промежуточному контролю.

Курсовая работа позволяет обучающимся развить навыки научного поиска.

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Тематика для самостоятельной подготовки

Раздел 1.

1. Что такое конкурентоспособность продукции?
2. Что понимается под «жесткими» параметрами оценки конкурентоспособности продукции?
3. Что такое «мягкие» параметры оценки конкурентоспособности продукции?
4. Как можно измерить «жесткие» параметры оценки конкурентоспособности продукции?
5. Как можно измерить «мягкие» параметры оценки конкурентоспособности продукции?

Раздел 2.

1. Каким образом осуществляется оценка конкурентоспособности компании на основе ее сравнения по множеству показателей с эталоном (аналогом)?
2. Как осуществляется оценка конкурентоспособности компании на основе маркетинговой оценки деятельности компании и продукта?
3. Каким методом осуществляется оценка конкурентоспособности компании на основе экспертных оценок показателей?
4. Какие матричные методы применяются для оценки конкурентоспособности компании?
5. Какие факторы являются специфическими для горных компаний?

Раздел 3.

1. Какие научные подходы к управлению конкурентоспособностью компании Вы знаете?
2. Какой научный подход к управлению конкурентоспособностью основан на взаимосвязанных функциях управления?
3. Какой научный подход к управлению конкурентоспособностью основан на определении значимости факторов, методов, принципов с целью оптимизации использования ресурсов?
4. Какой научный подход к управлению конкурентоспособностью основан на повышении эффективности использования человеческих ресурсов?

6.2. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации (дифференцированный зачет)

6.2.1. Примерный перечень вопросов/заданий к дифференцированному зачету (по дисциплине):

1. В чем заключается сущность структурного понимания конкуренции?
2. В чем заключается сущность функционального понимания конкуренции?
3. Что такое отношения конкуренции?
4. Что такое предмет конкуренции?
5. 50. Каковы признаки конкурентной среды?
6. Что такое конкурентные преимущества?
7. Каковы признаки классификации конкурентных преимуществ?
8. Как объясняет конкурентные преимущества теория позиционирования М.Портера?

9. Как объясняет конкурентные преимущества ресурсная теория?
10. Прокомментируйте содержание модели «Пяти сил Портера»?
11. Какое влияние оказывают поставщики на конкурентные преимущества?
12. Какое влияние оказывают действующие конкуренты на конкурентные преимущества?
13. Какое влияние оказывают потенциальные конкуренты на конкурентные преимущества?
14. Какое влияние оказывают товары-заменители на конкурентные преимущества?
15. Какое влияние оказывают покупатели на конкурентные преимущества?
16. Каковы признаки продукции производственно-технического назначения (ППТН)?
17. В чем заключается специфика минерального сырья как товара и вида ППТН?
18. Как может быть выбрана база оценки конкурентоспособности товара?
19. Как применяется дифференциальный метод оценки конкурентоспособности

продукции?

20. Как оценивается качество продукции балловым методом?
21. Что такое ресурсная ценность горной компании?
22. Как определяется ресурсная ценность горной компании?
23. Как определяется динамическая конкурентоспособность горной компании?
24. Что такое конкурентный статус?
25. Как оценивается конкурентный статус горной компании?
26. Как применяется сценарный подход в менеджменте к управлению

конкурентоспособностью предприятия?

27. Как применяется ситуационный подход в менеджменте к управлению

конкурентоспособностью предприятия?

28. Как применяется стоимостной подход в менеджменте к управлению

конкурентоспособностью предприятия?

29. Приведите примеры стратегического управления активами горной компании?

30. Каким образом реализация стратегии диверсификации может способствовать росту конкурентоспособности горной компании?

6.2.2. Примерные тестовые задания к дифференцированному зачету

Вариант 1

| № | ВОПРОСЫ | ВАРИАНТЫ ОТВЕТОВ |
|----|---|---|
| 1. | В современной экономике рыночная конкуренция: | 1. усиливается; 2. ослабевает; 3. не меняется; 4. ничего определенного сказать нельзя. |
| 2. | Первый этап в теории конкуренции связан с формированием модели: | 1. монополии; 2. совершенной конкуренции; 3. монополистической конкуренции; 4. олигополии. |
| 3. | Второй этап в теории конкуренции связан с формированием модели: | 1. монополии; 2. совершенной конкуренции; 3. монополистической конкуренции; 4. олигополии. |

| | | |
|-----|---|--|
| 4. | Исследования в теории конкуренции проводились в течение: | 1. 10 лет; 2. 100 лет; 3. 200 лет; 4. 300 лет. |
| 5. | Концепции конкуренции могут быть сгруппированы в ... направления: | 1. в два; 2. в три; 3. в четыре; 4. группировка невозможна. |
| 6. | Понимание конкуренции как борьбы за деньги покупателя путем удовлетворения его потребностей в результате взаимодействия между субъектами – это: | 1. рыночная трактовка конкуренции; 2. маркетинговая трактовка конкуренции; 3. поведенческая трактовка конкуренции; 4. структурная трактовка конкуренции. |
| 7. | Представление конкуренции в рамках анализа структуры рынка для определения степени свободы продавца и покупателя на рынке и способа выхода из него – это: | 1. рыночная трактовка конкуренции; 2. маркетинговая трактовка конкуренции; 3. поведенческая трактовка конкуренции; 4. структурная трактовка конкуренции. |
| 8. | Понимание конкуренции как процесса обучения, координации, развития инноваций в условиях изменения внешней среды, отражается в: | 1. рациональной трактовке конкуренции; 2. функциональной трактовке конкуренции; 3. координационной трактовке конкуренции; 4. инновационной трактовке конкуренции. |
| 9. | Анализ пяти сил конкуренции (Портера) лежит в основе: | 1. рыночной трактовки конкуренции; 2. маркетинговой трактовки конкуренции; 3. поведенческой трактовки конкуренции; 4. структурной трактовки конкуренции. |
| 10. | Инновационный подход лежит в основе: | 1. рациональной трактовки конкуренции; 2. функциональной трактовки конкуренции; 3. координационной трактовки конкуренции; 4. инновационной трактовки конкуренции. |
| 11. | Экономика и организация отраслевых рынков лежит в основе: | 1. рыночной трактовки конкуренции; 2. маркетинговой трактовки конкуренции; 3. поведенческой трактовки конкуренции; 4. структурной трактовки конкуренции. |
| 12. | Состояние структурных и организационных экономических взаимоотношений (взаимодействий) соперничества хозяйствующих субъектов на одном рынке, имеющих одну и ту же цель при несовпадающих экономических интересах, это - | 1. объекты конкуренции; 2. субъекты конкуренции; 3. отношения конкуренции; 4. механизм конкуренции. |

| | | |
|-----|--|--|
| 13. | Предмет экономического интереса участников рынков различных товаров, это - | 1. объекты конкуренции; 2. субъекты конкуренции; 3. отношения конкуренции; 4. механизм конкуренции. |
| 14. | Сложившиеся условия, определяемые структурными и поведенческими показателями и характеризующие степень конкурентности рынка, это - | 1. конкурентный рынок; 2. конкурентная среда; 3. отношения конкуренции; 4. механизм конкуренции. |
| 15. | Совокупность качественных и количественных показателей, характеризующих состояние развития конкуренции, это - | 1. конкурентный рынок; 2. конкурентная среда; 3. отношения конкуренции; 4. механизм конкуренции. |
| 16. | Конкуренция на минерально-сырьевых рынках характеризуется (исключить лишнее): | 1. высокая степень концентрации компаний; 2. высокие барьеры входа-выхода; 3. укрупнение компаний на внутреннем рынке; 4. укрупнение компаний на внешнем рынке. |
| 17. | Конкурентоспособность товара определяется на основании критериев, предъявляемых: | 1. производителем; 2. потребителем; 3. производителем и потребителем; 4. государством. |
| 18. | Концентрированное проявление превосходства над конкурентами, которое можно измерить экономическими показателями, это - | 1. конкурентоспособность; 2. конкурентное преимущество; 3. конкурентный статус; 4. конкурентный потенциал. |
| 19. | По характеру источника конкурентного преимущества выделяют преимущества, основанные: | 1. на нормативно-правовых актах; 2. на инновациях; 3. на конъюнктуре рынка; 4. на НИОКР. |
| 20. | К «жестким» параметрам оценки конкурентоспособности продукции относятся: | 1. внешний вид; 2. цена; 3. параметры соответствия стандартам качества; 4. все вышеперечисленное. |

Вариант 2

| | | |
|----|---|---|
| 1. | К «мягким» параметрам оценки конкурентоспособности продукции относятся: | 1. внешний вид; 2. цена; 3. параметры соответствия стандартам качества; 4. все вышеперечисленное. |
| 2. | «Жесткие» параметры конкурентоспособности продукции определяются: | 1. на основе их измерения количественными методами; 2. на основе их оценки экспертными методами; 3. на основе применения количественных и качественных методов; 4. не оцениваются. |
| 3. | «Мягкие» параметры конкурентоспособности продукции определяются: | 1. на основе их измерения количественными методами; 2. на основе их оценки экспертными методами; 3. на основе применения количественных и качественных методов; 4. не оцениваются. |

| | | |
|-----|--|---|
| 4. | Для оценки конкурентоспособности продукции ее характеристики следует сопоставить: | <ol style="list-style-type: none"> 1. с техническим паспортом; 2. с регламентами (стандартами) качества; 3. с показателями качества товаров конкурентов; 4. все вышеперечисленное. |
| 5. | Продукция производственно-технического назначения (ППТН) отличается от товаров народного потребления (ТНП) следующим: | <ol style="list-style-type: none"> 1. продается на конкурентном рынке; 2. продается в незначительных количествах; 3. участвует в производственно-технологическом процессе; 4. все вышеперечисленное. |
| 6. | Минеральное сырье как товар и вид ППТН характеризуется следующим: | <ol style="list-style-type: none"> 1. однородность и стандартизируемость производимой продукции; 2. зависимость качества добытого минерального сырья от технического уровня производства; 3. зависимость оптимального объема производства от потребностей производителей; 4. зависимость оптимального объема производства от структуры рынка. |
| 7. | В качестве базы оценки конкурентоспособности товара могут быть выбраны (исключить лишнее): | <ol style="list-style-type: none"> 1. конкурирующий товар; 2. гипотетический образец товара; 3. величина полезного эффекта; 4. стоимость владения. |
| 8. | Сопоставление единичных параметров качества анализируемой продукции и базы сравнения осуществляется в методе оценки конкурентоспособности: | <ol style="list-style-type: none"> 1. параметрическом; 2. дифференциальном; 3. комплексном; 4. смешанном. |
| 9. | Сопоставление совокупности параметров качества анализируемой продукции и базы сравнения осуществляется в методе оценки конкурентоспособности: | <ol style="list-style-type: none"> 1. параметрическом; 2. дифференциальном; 3. комплексном; 4. смешанном. |
| 10. | Отношение полезного эффекта к полным затратам на приобретение товара называется: | <ol style="list-style-type: none"> 1. полезной эффективностью; 2. конкурентоспособностью; 3. эффективностью потребления; 4. эффективностью производства. |
| 11. | Конкуренты, производящие такую же продукцию, что и оцениваемая компания, называются: | <ol style="list-style-type: none"> 1. прямыми конкурентами; 2. косвенными конкурентами; 3. потенциальными конкурентами; 4. полными конкурентами. |
| 12. | Конкуренты, производящие товары-заменители продукции оцениваемой компании, называются: | <ol style="list-style-type: none"> 1. прямыми конкурентами; 2. косвенными конкурентами; 3. потенциальными конкурентами; 4. полными конкурентами. |
| 13. | Конкуренты, производящие товары, позволяющие удовлетворить данную потребность другим способом, называются: | <ol style="list-style-type: none"> 1. прямыми конкурентами; 2. косвенными конкурентами; 3. потенциальными конкурентами; 4. полными конкурентами. |

| | | |
|-----|---|---|
| 14. | Оценка конкурентоспособности компании на основе ее сравнения по множеству показателей с эталоном (аналогом), осуществляется: | <ol style="list-style-type: none"> 1. рейтинговым методом; 2. индикаторным методом; 3. параметрическим методом; 4. матричным методом. |
| 15. | Оценка конкурентоспособности компании на основе ее сравнения по множеству показателей с эталоном (аналогом), осуществляется: | <ol style="list-style-type: none"> 1. рейтинговым методом; 2. индикаторным методом; 3. параметрическим методом; 4. матричным методом. |
| 16. | Оценка конкурентоспособности компании на основе маркетинговой оценки деятельности компании и продукта, осуществляется: | <ol style="list-style-type: none"> 1. рейтинговым методом; 2. индикаторным методом; 3. параметрическим методом; 4. матричным методом. |
| 17. | Оценка конкурентоспособности компании на основе экспертных оценок отдельных показателей, осуществляется: | <ol style="list-style-type: none"> 1. рейтинговым методом; 2. индикаторным методом; 3. параметрическим методом; 4. матричным методом. |
| 18. | Оценка конкурентоспособности компании путем построения контрольного листа, позволяющего оценить сильные и слабые стороны, осуществляется в матричном методе: | <ol style="list-style-type: none"> 1. 4P; 2. SWOT-анализа; 3. эластичности конкурентной реакции; 4. стратегического баланса. |
| 19. | Оценка конкурентоспособности компании путем построения контрольного листа, позволяющего оценить конкурентов по продукту, цене, продвижению на рынке и каналам сбыта, осуществляется в матричном методе: | <ol style="list-style-type: none"> 1. 4P; 2. SWOT-анализа; 3. эластичности конкурентной реакции; 4. стратегического баланса. |
| 20. | Оценка конкурентоспособности компании путем построения контрольного листа, позволяющего оценить конкурентов по цене, рекламе, качеству, осуществляется в матричном методе: | <ol style="list-style-type: none"> 1. 4P; 2. SWOT-анализа; 3. эластичности конкурентной реакции; 4. стратегического баланса. |

Вариант 3

| | | |
|-----|---|--|
| 1. | Инновационный подход лежит в основе: | <ol style="list-style-type: none"> 1. рациональной трактовки конкуренции; 2. функциональной трактовки конкуренции; 3. координационной трактовки конкуренции; 4. инновационной трактовки конкуренции. |
| 2. | Экономика и организация отраслевых рынков лежит в основе: | <ol style="list-style-type: none"> 1. рыночной трактовки конкуренции; 2. маркетинговой трактовки конкуренции; 3. поведенческой трактовки конкуренции; 4. структурной трактовки конкуренции. |
| 3. | Состояние структурных и организационных экономических взаимоотношений (взаимодействий) соперничества хозяйствующих субъектов на одном рынке, имеющих одну и ту же цель при несовпадающих экономических интересах, это - | <ol style="list-style-type: none"> 1. объекты конкуренции; 2. субъекты конкуренции; 3. отношения конкуренции; 4. механизм конкуренции. |
| 4. | Предмет экономического интереса участников рынков различных товаров, это - | <ol style="list-style-type: none"> 1. объекты конкуренции; 2. субъекты конкуренции; 3. отношения конкуренции; 4. механизм конкуренции. |
| 5. | Сложившиеся условия, определяемые структурными и поведенческими показателями и характеризующие степень конкурентности рынка, это - | <ol style="list-style-type: none"> 1. конкурентный рынок; 2. конкурентная среда; 3. отношения конкуренции; 4. механизм конкуренции. |
| 6. | Совокупность качественных и количественных показателей, характеризующих состояние развития конкуренции, это - | <ol style="list-style-type: none"> 1. конкурентный рынок; 2. конкурентная среда; 3. отношения конкуренции; 4. механизм конкуренции. |
| 7. | Конкуренция на минерально-сырьевых рынках характеризуется (исключить лишнее): | <ol style="list-style-type: none"> 1. высокая степень концентрации компаний; 2. высокие барьеры входа-выхода; 3. укрупнение компаний на внутреннем рынке; 4. укрупнение компаний на внешнем рынке. |
| 8. | Конкурентоспособность товара определяется на основании критериев, предъявляемых: | <ol style="list-style-type: none"> 1. производителем; 2. потребителем; 3. производителем и потребителем; 4. государством. |
| 9. | Концентрированное проявление превосходства над конкурентами, которое можно измерить экономическими показателями, это - | <ol style="list-style-type: none"> 1. конкурентоспособность; 2. конкурентное преимущество; 3. конкурентный статус; 4. конкурентный потенциал. |
| 10. | По характеру источника конкурентного преимущества выделяют преимущества, основанные: | <ol style="list-style-type: none"> 1. на нормативно-правовых актах; 2. на инновациях; 3. на конъюнктуре рынка; 4. на НИОКР. |

| | | |
|-----|---|--|
| 11. | К «жестким» параметрам оценки конкурентоспособности продукции относятся: | <ol style="list-style-type: none"> 1. внешний вид; 2. цена; 3. параметры соответствия стандартам качества; 4. все вышеперечисленное. |
| 12. | Научный подход к управлению конкурентоспособностью, ориентированный на постоянное возобновление производства объекта с меньшими совокупными затратами на единицу полезного эффекта, называется: | <ol style="list-style-type: none"> 1. инновационным; 2. маркетинговым; 3. воспроизводственно-эволюционным; 4. ситуационным. |
| 13. | Научный подход к управлению конкурентоспособностью, основанный на современных коммуникациях, называется - | <ol style="list-style-type: none"> 1. инновационным; 2. маркетинговым; 3. глобальным; 4. ситуационным. |
| 14. | Научный подход к управлению конкурентоспособностью, ориентированный на потребителя, называется - | <ol style="list-style-type: none"> 1. инновационным; 2. маркетинговым; 3. глобальным; 4. ситуационным. |
| 15. | Научный подход к управлению конкурентоспособностью, основанный на выявлении и выполнении функций для удовлетворения определенной потребности, называется - | <ol style="list-style-type: none"> 1. инновационным; 2. маркетинговым; 3. функциональным; 4. оптимизационным. |
| 16. | Научный подход к управлению конкурентоспособностью, основанный на взаимосвязанных функциях управления, называется - | <ol style="list-style-type: none"> 1. структурным; 2. процессным; 3. функциональным; 4. оптимизационным. |
| 17. | Научный подход к управлению конкурентоспособностью, основанный на определении значимости факторов, методов, принципов с целью оптимизации использования ресурсов, называется - | <ol style="list-style-type: none"> 1. структурным; 2. процессным; 3. функциональным; 4. оптимизационным. |
| 18. | Научный подход к управлению конкурентоспособностью, основанный на повышении эффективности использования человеческих ресурсов, называется - | <ol style="list-style-type: none"> 1. поведенческим; 2. процессным; 3. функциональным; 4. оптимизационным. |
| 19. | На динамичных рынках применяются следующие конкурентные стратегии (исключить лишнее): | <ol style="list-style-type: none"> 1. реагирование на изменения; 2. прогнозирование изменений; 3. управление изменениями рынка; 4. увеличение объема продаж. |

| | | |
|-----|---|--|
| 20. | В зрелых отраслях применяется следующая конкурентная стратегия: | 1. сокращение количества товарных групп; 2. оптимизация цепочки ценности и снижение издержек; 3. приобретение компаний-конкурентов; 4. все вышеперечисленное. |
|-----|---|--|

6.3.1. Критерии оценок промежуточной аттестации (дифференцированного зачета)

Примерная шкала оценивания знаний по вопросам/выполнению заданий дифференцированного зачета:

| Оценка | | | |
|---|---|---|--|
| «2» (неудовлетворительно) | Пороговый уровень освоения «3» (удовлетворительно) | Углубленный уровень освоения «4» (хорошо) | Продвинутый уровень освоения «5» (отлично) |
| Посещение менее 50 % лекционных и практических занятий | Посещение не менее 60 % лекционных и практических занятий | Посещение не менее 70 % лекционных и практических занятий | Посещение не менее 85 % лекционных и практических занятий |
| Студент не знает значительной части материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы | Студент поверхностно знает материал основных разделов и тем учебной дисциплины, допускает неточности в ответе на вопрос | Студент хорошо знает материал, грамотно и по существу излагает его, допуская некоторые неточности в ответе на вопрос. | Студент в полном объеме знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос |
| Не умеет находить решения большинства предусмотренных программой обучения заданий | Иногда находит решения, предусмотренные программой обучения заданий | Уверенно находит решения, предусмотренные программой обучения заданий | Безошибочно находит решения, предусмотренные программой обучения заданий |
| Большинство предусмотренных программой обучения заданий не выполнено | Предусмотренные программой обучения задания выполнены удовлетворительно | Предусмотренные программой обучения задания успешно выполнены | Предусмотренные программой обучения задания успешно выполнены |

Примерная шкала оценивания знаний в тестовой форме:

| Количество правильных ответов, % | Оценка |
|----------------------------------|---------------------|
| 0-49 | Неудовлетворительно |
| 50-65 | Удовлетворительно |
| 66-85 | Хорошо |
| 86-100 | Отлично |

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Рекомендуемая литература

7.1.1. Основная литература

1. Курс экономики : учебник / Райзберг Б.А., Стародубцева Е.Б., - Изд. Инфра-М., - 2020. - 686 с. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=379628>

2. Финансовые измерения корпоративных стратегий. Стейкхолдерский подход : монография / Ивашковская И.В., - Изд. Инфра-М., - 2019. – 320 с. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=368176>

3. Управление стоимостью компании. Ценностно-ориентированный менеджмент : учебник / Когденко В., Мельник М. Изд.: Юнити-Дана., - 2018., - 447 с. Режим доступа: <https://www.chitai-gorod.ru/catalog/book/1035527/>

7.1.2. Дополнительная литература

1. Эффективное управление стоимостью компании / Озерова Т.М. под науч. руководством Болвачева А.И., Опубликовано Молодой ученый № 24(314), 2020. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/314/71561/>

2. Управление стоимостью компании: Учебное пособие / Пятницкий Д. В., Изд.: Ивановский государственный политехнический университет., - 2020., - 80 с. Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/170909>

3. Управление стоимостью компании: учебное пособие / Новичкова О. В., Тагирова О. А., Изд. Пензенский государственный аграрный университет., - 2020., - 130 с. Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/170951>

7.1.3. Учебно-методическое обеспечение

1. Пономаренко Т.В. Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине «Управление конкурентоспособностью в крупных промышленных холдингах»
Режим доступа: http://ior.spmi.ru/sites/default/files/srs/srs_1529316203.pdf

2. Пономаренко Т.В. Методические указания для подготовки к практическим занятиям «Управление конкурентоспособностью в крупных промышленных холдингах»
Режим доступа: http://ior.spmi.ru/sites/default/files/srs/srs_1529316203.pdf

7.2. Базы данных, электронно-библиотечные системы, информационно-справочные и поисковые системы

1. Консультант Плюс: справочно - поисковая система [Электронный ресурс].
www.consultant.ru/

2. Научная электронная библиотека «Scopus»: <https://www.scopus.com>

3. Научная электронная библиотека ScienceDirect: <http://www.sciencedirect.com>

4. Научная электронная библиотека «eLIBRARY»: <https://elibrary.ru/>

5. Поисковые системы Google, Yandex, Rambler, Yahoo и др.

6. Система ГАРАНТ: электронный периодический справочник [Электронный ресурс].
www.garant.ru

7. Электронно-библиотечная система издательского центра «Лань»:
<https://e.lanbook.com/books>

8. Электронно-библиотечная система «Znanium»: <http://znanium.com/>

9. Аналитический центр при Правительстве РФ: <http://ac.gov.ru/>

10. Государственный фонд фондов, Институт развития Российской Федерации РВК.
Аналитика и исследования: <http://www.rvc.ru/analytics/>

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Материально-техническое оснащение аудиторий

Аудитории для проведения лекционных занятий Специализированные аудитории, используемые при проведении занятий лекционного типа, оснащены мультимедийными проекторами и комплектом аппаратуры, позволяющей демонстрировать текстовые и графические материалы.

24 посадочных места

Витринные шкафы с коллекцией образцов неметаллических полезных ископаемых – 5 шт., стол 180×80×72 – 8 шт., стол с кафедрой – 1 шт., стул – 25 шт., плакат – 12 шт., карта – 3 шт. Доступ к сети «Интернет», в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Аудитории для проведения лекционных занятий Специализированные аудитории, используемые при проведении практических занятий.

16 посадочных мест

Стол преподавательский – 1 шт., стол для проведения занятий – 8 шт., стол угловой инженера – 1 шт., стол под приборы – 1 шт., стол двухъярусный для оборудования – 1 шт., кресло преподавательское – 4 шт., кресло – 16 шт., доска аудиторная – 2 шт., шкаф - витрина для документов – 1 шт., шкаф для одежды – 1 шт., шкаф общелабораторный – 1 шт., шкаф – 1 шт., жалюзи – 4 шт., плакаты в рамке – 12 шт., телефонный аппарат – 1 шт., комплекс мультимедийный – 1 шт., источник бесперебойного питания APC by Schneider Electric Back-UPS ES 700VA – 1 шт., задвижка клиновая с выдвижным шпинделем Ду 100 – 1 шт., клапан предохранительный запорный ПКН-50 – 1 шт., клапан предохранительный сбросной ПСК-50 – 1 шт., клапан - отсекающий предохранительный ПКС-40М – 1 шт., устройство ограничения расхода газа УОРГ-50 – 1 шт., регулятор давления газа РДСК-50 – 1 шт., регулятор давления газа комбинированный РДНК-50 – 1 шт., регулятор давления газа прямооточный РДП-50 – 1 шт., фильтр газовый волосяной ФГ-50 – 1 шт., газорегуляторный пункт шкафной

ГРПШ-1-2Н – 1 шт., газорегуляторная установка ГРУ-036М-07-2ПУ1 – 1 шт., пункт учета расхода газа ПУРГ-100 – 1 шт., компрессор СВ4/С-100.LB30А – 1 шт., установка предохранительных клапанов – 1 шт., компрессорная установка К6 – 1 шт., клапан предохранительный сбросной КПС-Н-1 – 1 шт., счетчик газовый бытовой СГБМ-1,6 – 1 шт., счетчик газовый бытовой Гранд-2,4 – 1 шт., задвижка газовая Ду 500 – 1 шт., газовая колонка BOSCH – 1 шт.

8.2. Помещения для самостоятельной работы:

1. Оснащенность помещения для самостоятельной работы: 13 посадочных мест. Стул – 25 шт., стол – 2 шт., стол компьютерный – 13 шт., шкаф – 2 шт., доска аудиторная маркерная – 1 шт., АРМ учебное ПК (монитор + системный блок) – 14 шт. Доступ к сети «Интернет», в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения: Microsoft Windows 7 Professional:ГК № 1464-12/10 от 15.12.10 «На поставку компьютерного оборудования» ГК № 959-09/10 от 22.09.10 «На поставку компьютерной техники» (обслуживание до 2020 года) ГК № 447-06/11 от 06.06.11 «На поставку оборудования» (обслуживание до 2020 года) ГК № 984-12/11 от 14.12.11 «На поставку оборудования» (обслуживание до 2020 года) Договор № 1105-12/11 от 28.12.2011 «На поставку компьютерного оборудования» (обслуживание до 2020 года), Договор № 1106-12/11 от 28.12.2011 «На поставку компьютерного оборудования» (обслуживание до 2020 года) ГК № 671-08/12 от 20.08.2012 «На поставку продукции» (обслуживание до 2020 года), Microsoft Open License 60799400 от 20.08.2012, Microsoft Open License 48358058 от 11.04.2011, Microsoft Open License 49487710 от 20.12.2011, Microsoft Open License 49379550 от 29.11.2011 (обслуживание до 2020 года),

Microsoft Office 2010 Standard: Microsoft Open License 60799400 от 20.08.2012 (обслуживание до 2020 года), Microsoft Open License 60853086 от 31.08.2012 (обслуживание до 2020 года)

Kaspersky antivirus 6.0.4.142

2. Оснащенность помещения для самостоятельной работы: 17 посадочных мест. Доска для письма маркером – 1 шт., рабочие места студентов, оборудованные ПК с доступом в сеть университета – 17 шт., мультимедийный проектор – 1 шт., АРМ преподавателя для работы с мультимедиа – 1 шт. (системный блок, мониторы – 2 шт.), стол – 18 шт., стул – 18 шт. Доступ к сети «Интернет», в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения: Операционная система Microsoft Windows XP Professional ГК №797-09/09 от 14.09.09 «На поставку компьютерного оборудования».

Операционная система Microsoft Windows 7 Professional Microsoft Open License 49379550 от 29.11.2011 (обслуживание до 2020 года).

Microsoft Office 2007 Standard Microsoft Open License 42620959 от 20.08.2007 (обслуживание до 2020 года)

3. Оснащенность помещения для самостоятельной работы: 16 посадочных мест. Стол компьютерный для студентов (тип 4) - 3 шт., стол компьютерный для студентов (тип 6) – 2 шт., стол компьютерный для студентов (тип 7) – 1 шт., кресло преподавателя (сетка, цвет черный) – 17 шт., доска напольная мобильная белая магнитно-маркерная «Magnetoplan» 1800мм×1200мм - 1 шт., моноблок Lenovo M93Z Intel Q87 – 17 шт., плакат – 5 шт. Доступ к сети «Интернет», в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения: Microsoft Windows 7 Professional: Microsoft Open License 49379550 от 29.11.2011 (обслуживание до 2020 года).

Microsoft Office 2007 Professional Plus: Microsoft Open License 46431107 от 22.01.2010 (обслуживание до 2020 года).

CorelDRAW Graphics Suite X5 Договор №559-06/10 от 15.06.2010 «На поставку программного обеспечения» (обслуживание до 2020 года)

Autodesk product: Building Design Suite Ultimate 2016, product Key: 766H1

Cisco Packet Tracer 7.1 (свободно распространяемое ПО), Quantum GIS (свободно распространяемое ПО), Python (свободно распространяемое ПО), R (свободно распространяемое ПО), Rstudio (свободно распространяемое ПО), SMath Studio (свободно распространяемое ПО), GNU Octave (свободно распространяемое ПО), Scilab (свободно распространяемое ПО)

8.3. Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования:

1. Центр новых информационных технологий и средств обучения:

Оснащенность: персональный компьютер – 2 шт. (доступ к сети «Интернет»), монитор – 4 шт., сетевой накопитель – 1 шт., источник бесперебойного питания – 2 шт., телевизор плазменный Panasonic – 1 шт., точка Wi-Fi – 1 шт., паяльная станция – 2 шт., дрель – 5 шт., перфоратор – 3 шт., набор инструмента – 4 шт., тестер компьютерной сети – 3 шт., баллон со сжатым газом – 1 шт., паста теплопроводная – 1 шт., пылесос – 1 шт., радиостанция – 2 шт., стол – 4 шт., тумба на колесиках – 1 шт., подставка на колесиках – 1 шт., шкаф – 5 шт., кресло – 2 шт., лестница Alve – 1 шт.

Перечень лицензионного программного обеспечения: Microsoft Windows 7 Professional (Лицензионное соглашение MicrosoftOpenLicense 60799400 от 20.08.2012)

Microsoft Office 2010 Professional Plus (Лицензионное соглашение Microsoft Open License 60799400 от 20.08.2012)

Антивирусное программное обеспечение KasperskyEndpointSecurity (Договор № Д810(223)-12/17 от 11.12.17)

2. Центр новых информационных технологий и средств обучения:

Оснащенность: стол – 5 шт., стул – 2 шт., кресло – 2 шт., шкаф – 2 шт., персональный компьютер – 2 шт. (доступ к сети «Интернет»), монитор – 2 шт., МФУ – 1 шт., тестер компьютерной сети – 1 шт., баллон со сжатым газом – 1 шт., шуруповерт – 1 шт.

Перечень лицензионного программного обеспечения: Microsoft Windows 7 Professional (Лицензионное соглашение MicrosoftOpenLicense 60799400 от 20.08.2012)

Microsoft Office 2007 Professional Plus (Лицензионное соглашение Microsoft Open License 46431107 от 22.01.2010)

Антивирусное программное обеспечение KasperskyEndpointSecurity (Договор № Д810(223)-12/17 от 11.12.17)

3. Центр новых информационных технологий и средств обучения:

Оснащенность: стол – 2 шт., стулья – 4 шт., кресло – 1 шт., шкаф – 2 шт., персональный компьютер – 1 шт. (доступ к сети «Интернет»), веб-камера Logitech HD C510 – 1 шт., колонки Logitech – 1 шт., тестер компьютерной сети – 1 шт., дрель – 1 шт., телефон – 1 шт., набор ручных инструментов – 1 шт.

Перечень лицензионного программного обеспечения: Microsoft Windows 7 Professional (Лицензионное соглашение Microsoft Open License 48358058 от 11.04.2011)

Microsoft Office 2007 Professional Plus (Лицензионное соглашение Microsoft Open License 46431107 от 22.01.2010)

Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security (Договор № Д810(223)-12/17 от 11.12.17)

8.4. Лицензионное программное обеспечение

Microsoft Office 2007 Professional Plus (Лицензионное соглашение Microsoft Open License 46431107 от 22.01.2010)

Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security (Договор № Д810(223)-12/17 от 11.12.17)

Microsoft Open License 60799400 от 20.08.2012

Microsoft Open License 48358058 от 11.04.2011

Microsoft Open License 49487710 от 20.12.2011

Microsoft Open License 49379550 от 29.11.2011 (обслуживание до 2020 года)

ГК № 1464-12/10 от 15.12.10 «На поставку компьютерного оборудования»

ГК № 959-09/10 от 22.09.10 «На поставку компьютер-ной техники» (обслуживание до 2020 года)

ГК № 447-06/11 от 06.06.11 «На поставку оборудования» (обслуживание до 2020 года)

ГК № 984-12/11 от 14.12.11 «На поставку оборудования» (обслуживание до 2020 года)

Договор № 1105-12/11 от 28.12.2011 «На поставку компьютерного оборудования» (обслуживание до 2020 года)

Договор № 1106-12/11 от 28.12.2011 «На поставку компьютерного оборудо-вания» (обслуживание до 2020 года)

ГК № 671-08/12 от 20.08.2012 «На поставку продукции» (обслуживание до 2020 года) Открытый конкурс №4(09) от 27.03.2009 Открытый конкурс № 36-10(09) от 22.10.2009 Открытый аукцион № 38-114А(09) от 22.10.2009