

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович
Должность: ректор ФГБОУ ВО Вавиловский университет
Дата подписания: 14.09.2024 08:41:12
Уникальный программный ключ:
528682d78e671e566ab07f01fe1ba2172f735a12



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Саратовский государственный аграрный университет
имени Н.И. Вавилова»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
/ Воротников И.Л./
« 10 » сентября 2021 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Дисциплина	УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль)	Производственный менеджмент в агробизнесе
Квалификация выпускника	Бакалавр
Нормативный срок обучения	4 года
Форма обучения	Очная
Кафедра-разработчик	Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК
Ведущий преподаватель	Родионова И.А., профессор

Разработчик: профессор, Родионова И.А.

(подпись)

Саратов 2021

Содержание

- 1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП 3
- 2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различные этапы их формирования, описание шкал оценивания 4
- 3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы..... 7
- 4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы их формирования 17

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

В результате изучения дисциплины «Управление конкурентоспособностью сельскохозяйственной продукции» обучающиеся, в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 12.08.2020 г. № 970, формируют следующие компетенции, указанные в таблице 1.

Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины «Управление конкурентоспособностью сельскохозяйственной продукции»

Таблица 1

Компетенция		Индикаторы достижения компетенций	Этапы формирования компетенции в процессе освоения ОПОП (семестр)*	Виды занятий для формирования компетенции	Оценочные средства для оценки уровня сформированности компетенции
Код	Наименование				
1	2	3	4	5	6
ПК-1	Способен анализировать показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и привлекательность их потенциальных рынков сбыта, количественные и качественные требования к производственным ресурсам, оценивать рациональность их использования, моделировать производственно-экономические и бизнес-	ПК-1.6 – Анализирует показатели конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, количественные и качественные требования к производимой продукции.	6	лекции, практические занятия	устный опрос, кейс-задания, тестирование, доклад

процессы для оценки эффективности деятельности предприятий АПК				
--	--	--	--	--

Компетенция *ПК-1* – также формируется в ходе освоения дисциплин: «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Управление внешнеэкономической деятельностью», «Маркетинговые исследования», «Управление конкурентоспособностью предприятий в агробизнесе», «Моделирование производственно-экономических процессов на предприятии АПК», «Организация производства на предприятиях АПК», «Управление сбытом в агробизнесе», «Анализ хозяйственной деятельности предприятия АПК», «Финансовый менеджмент на предприятии АПК», «Государственное регулирование в агробизнесе», а также в ходе прохождения технологической (проектно-технологической) практики, защиты выпускной квалификационной работы, включая подготовку к защите и процедуру защиты.

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

Перечень оценочных средств*

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	доклад, сообщение	продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	темы докладов, сообщений
2	собеседование	средство контроля, организованное как специальная беседа педагогического работника с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной и рассчитанной на выяснение объема знаний обучающегося по	вопросы по темам дисциплины: – перечень вопросов к семинару – перечень вопросов для устного опроса – задания для самостоятельной работы

		определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	
3	кейс	случай из практики наглядно демонстрирующий какую-либо теорию	комплект кейсовых заданий
4	тестирование	метод, который позволяет выявить уровень знаний, умений и навыков, способностей и других качеств личности, а также их соответствие определенным нормам путем анализа способов выполнения обучающимися ряда специальных заданий	банк тестовых заданий

Программа оценивания контролируемой дисциплины

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
1	Конкурентоспособность продукции как экономическая категория.	ПК-1	Тестирование, устный опрос, доклад
2	Подходы к управлению конкурентоспособностью товара. Подходы к управлению конкурентоспособностью товара.	ПК-1	Тестирование, устный опрос, доклад
3	Стратегии повышения конкурентоспособности организации.	ПК-1	Тестирование, устный опрос, доклад
4	Механизм реализации стратегии повышения конкурентоспособности организации.	ПК-1	Тестирование, устный опрос, доклад
5	Конкурентоспособность товаров в условиях импортозамещения.	ПК-1	Тестирование, устный опрос, доклад
6	Методы позиционирования товаров и организации на рынке в условиях импортозамещения	ПК-1	Устный опрос, тестирование, контрольная работа, доклад
7	Оценка факторов внутренней и внешней среды конкурентоспособности организаций.	ПК-1	Устный опрос, тестирование, письменный опрос, доклад
8	Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров.	ПК-1	Устный опрос, тестирование, доклад
9	Оценка привлекательности рынка по модели пяти сил конкуренции Портера.	ПК-1	Устный опрос, тестирование, доклад

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
10	Оценка уровня использования маркетингового потенциала организации. Методы продвижения товаров на рынке.	ПК-1	Устный опрос, тестирование, доклад

Описание показателей и критериев оценивания компетенций по дисциплине «Управление конкурентоспособностью сельскохозяйственной продукции» на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Таблица 4

Код компетенции, этапы освоения компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Показатели и критерии оценивания результатов обучения			
		ниже порогового уровня (неудовлетворительно)	пороговый уровень (удовлетворительно)	продвинутый уровень (хорошо)	высокий уровень (отлично)
1	2	3	4	5	6
ПК-1, 6 семестр	ПК – 1.7 - Анализирует показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и привлекательность потенциальных рынков сбыта	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала (показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности,

характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

3.1. Входной контроль

Вопросы входного контроля.

1. Экономические (вмененные) издержки: понятие и виды.
2. Организационно-правовые формы организаций; краткая характеристика.
3. Отличия коммерческих от некоммерческих организаций.
4. Рентабельность: понятие, виды.
5. Основные принципы деятельности организации.
6. Определение бизнес-плана, цели и основные субъекты бизнес-планирования.
7. Понятия «стратегические цели организации» и «операционные цели организации». Примеры.
8. Содержание понятия «среда организации».
9. Отличие внешней среды организации от внутренней среды.
10. Виды стратегических планов организации.

3.2 Доклады

Подготовка доклада в полной мере раскрывает творческий подход студентов к самостоятельной проработке нового материала, позволяет оценить степень готовности учащихся к самостоятельному выбору актуальных проблем дисциплины. Данный вид творческой работы позволяет обучающимся овладеть навыками систематизации материала, развивает умение конкретизировать и обобщать проблемы и перспективы развития организации, определять направления повышения её конкурентоспособности на основе анализа массива научной и периодической литературы по выбранной теме.

Рекомендуемая тематика докладов по дисциплине приведена в таблице 5.

Таблица 5

Темы докладов, рекомендуемые к написанию при изучении дисциплины «Управление конкурентоспособностью сельскохозяйственной продукции»

№ п/п	Темы докладов
1	2
1	Стратегический маркетинг в разработке стратегии повышения конкурентоспособности организации.
2	Издержки производства продукции и производительность труда как факторы конкурентоспособности товаров.
3	Методы прогнозирования и оценки стратегической конкурентоспособности организации.
4	Престижность товаров в системе оценки их конкурентоспособности.
5	Знаки, информирующие о конкурентоспособности товаров.
6	Направления обеспечения конкурентоспособности отечественных товаров и услуг в условиях импортозамещения.

№ п/п	Темы докладов
1	2
7	Производственные факторы конкурентоспособности товаров и услуг: состав, характеристика и влияние на конкурентоспособность.
8	Рыночные факторы конкурентоспособности товаров и услуг: состав, характеристика и влияние на конкурентоспособность.
9	Сбытовые и сервисные факторы конкурентоспособности товаров и услуг: состав, характеристика и влияние на конкурентоспособность.
10	Концептуальные решения в планировании конкурентоспособности организации.
11	Программно – целевое планирование и стратегия повышения конкурентоспособности объекта организации.
12	Системообразующие компоненты конкурентного потенциала организации.
13	Классические теории международной конкуренции: Теория Хекшера-Олина (1919, 1933). Парадокс Леонтьева (1953).
14	Классические теории международной конкуренции: Теория сходства между странами С. Линдера (1961). Теория жизненного цикла товара Р. Вернона (1966).
15	Классические теории международной конкуренции: Теория экономии на масштабе П. Кругмана и К. Ланкастера (1979).
16	Конкурентные стратегии сельскохозяйственных предприятий.
17	Конкурентные стратегии предприятий сферы услуг.
18	Современные теории международной конкуренции: Факторная модель Д. Чо (1994). Этапная модель Д. Чо и Х. Муна (1998).
19	Современные теории международной конкуренции: Теория «двойных» конкурентных преимуществ Х. Муна, А. Ругмана и А. Вербеке (1998).
20	Роль государства в формировании конкурентной среды и конкурентных преимуществ предприятий и отраслей.

3.3 Тестовые задания

По дисциплине «Управление конкурентоспособностью сельскохозяйственной продукции» предусмотрено проведение следующих видов тестирования: письменное.

Письменное тестирование.

Письменное тестирование проводится после изучения определенного раздела дисциплины.

Результаты тестирования учитываются при проведении рубежного контроля.

Пример одного из вариантов тестовых заданий.

Вариант 1.

1. Объектом конкуренции являются:

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

2. Основными объектами управления конкурентоспособностью являются:

- a) продажная цена товара и полезный эффект от его использования;
- b) издержки производства и сбыта;
- c) полезный эффект и цена потребления;*
- d) потребительская новизна товара.

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

- a) регрессивная вертикальная интеграция;
- b) прогрессивная вертикальная интеграция;
- c) горизонтальная интеграция;
- d) дополняющая диверсификация.

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

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

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

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

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

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

7. Кто использует стратегию компиляции или стратегию адаптации?

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

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

- a) 40%;

- b) 25%;
- c) 20%;
- d) 30%.

9. К наследственным конкурентным преимуществам персонала относится:

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

10. Фирма – это:

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

11. Фундаментальная рыночная ниша – это:

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

12. Конкурирующие фирмы – это:

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

13. Конкурентоспособность товара - это:

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

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

- a) запас конкурентоспособности товара;
- b) потребительская ценность товара;

- c) цена продажи товара;
- d) себестоимость товара.

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

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

16. Стратегия конкурентной борьбы, заключающаяся в выпуске ограниченного количества узкоспециализированной продукции высокого качества:

- a) виолентная стратегия;
- b) коммутантная стратегия;
- c) пациентная стратегия;
- d) экплерентная стратегия.

17. Конкурентная стратегия, ориентированная на радикальные нововведения – это:

- a) виолентная стратегия;
- b) коммутантная стратегия;
- c) пациентная стратегия;
- d) экплерентная стратегия.

3.4. Метод кейсов

Тема: «Механизм реализации стратегии повышения конкурентоспособности организации»

Разработайте стратегические альтернативы с использованием матрицы ВКГ для следующих бизнес областей: конфеты, мармелад, зефир, печенье, вафельные торты. Исходная информация для построения матрицы на усмотрение студентов (объем продаж, годовые темпы прироста рынка, конкуренты, объем продаж конкурентов, относительная доля рынка каждого сегмента). Также необходимо разбить матрицу по оси абсцисс на две части, выделив две области, в одну из которых попадают бизнес области со слабыми конкурентными позициями, а во вторую – с сильными.

3.5. Рубежный контроль

Вопросы рубежного контроля № 1

Вопросы, рассматриваемые на аудиторных занятиях

1. Понятие «конкуренция». Краткая характеристика основных функций конкуренции.

2. Критерий конкурентоспособности организации: понятие и его отличие от факторов конкурентоспособности.
3. Научные подходы к формированию механизма конкурентоспособности организации.
4. Иерархическая структура конкурентоспособности по Г. Азоеву и А. Челенкову и по М. Гельвановскому.
5. Понятия конкурентоспособности страны, региона, отрасли, кластера.
6. Понятие конкурентоспособности предприятия. Основные принципы концепции обеспечения конкурентоспособности организации.
7. Факторы конкурентного преимущества организации.
8. Краткая характеристика методов конкуренции.
9. Виды конкуренции по степени интенсивности и по формам удовлетворения потребностей.
10. Четыре направления конкуренции по Ф. Котлеру.
11. Характеристика совершенной конкуренции.
12. Характеристика несовершенной конкуренции.
13. Основные черты монополистической конкуренции:

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Анализ формирования категории «конкурентоспособность» как фактора рыночного превосходства объектов.
 2. Возможности и угрозы предприятия;
 3. Классификация конкурентных стратегий.
 4. Конкурентоспособность и качество товаров и услуг: два уровня управления.
 5. Матрица Бостонской консалтинговой группы.
 6. Метод бенчмаркинг.
 7. Определение понятия «управление конкурентоспособностью».
- Структурная схема системы управления конкурентоспособностью.
8. Основные цели управления организацией (предприятием). Классы целей управления конкурентоспособностью.
 9. Основные этапы оценки конкурентоспособности объектов (предприятия, товара и др.).
 10. Этапы процесса управления конкурентоспособностью объекта.
 11. Общие и специфические функции управления конкурентоспособностью объектов.
 12. Область применения различных методов конкурентоспособности товаров.
 13. Особенности методики оценки по системе 11111-55555.
 14. Суть экспертной оценки конкурентоспособности товаров.
 15. Особенности оценки конкурентоспособности однопараметрического товара.
 16. Содержание матрицы Нильсена.

17. Порядок проведения экспертной оценки конкурентоспособности товара.

Вопросы рубежного контроля № 2

Вопросы, рассматриваемые на аудиторных занятиях

1. Понятие «стратегия» и «конкурентная стратегия».
2. Типы конкурентных стратегий по Ф. Котлеру.
3. Пять видов конкурентных стратегий по Азову Г.Л.
4. Виды конкурентных стратегий по Ефремову В.С. и их характеристика.
5. Характеристика стратегий по М. Портеру.
6. Компоненты механизма реализации стратегии повышения конкурентоспособности организации.
7. Понятие реинжиниринга бизнес-процессов. Цель и способы применения реинжиниринга бизнес-процессов.
8. Базовые принципы, положенные в основу реинжиниринга бизнес-процессов. Причины возникновения реинжиниринга.
9. Основные различия между усовершенствованием и реинжинирингом бизнеса.
10. Последствия и случаи применения реинжиниринга предприятиями.
11. Понятие бенчмаркинга. Объект и цели применения бенчмаркинга.
12. Типы бенчмаркинга и их краткая характеристика.
13. Этапы выполнения работ по планированию бенчмаркинга-проекта.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Методы прогнозирования и оценки стратегической конкурентоспособности объектов.
2. Модель пяти сил Портера.
3. Бренд-стратегия: этапы её формирования и влияние на конкурентоспособность товара.
4. Корпоративный стиль: понятие и основные составляющие. Примеры предприятий успешно использующих корпоративный стиль (2-3 примера с указанием элементов корпоративного стиля).
5. Метод конкурентной разведки.
6. Метод МакКинзи в оценке конкурентоспособности организации.
7. Наступательные и оборонительные стратегии.
8. Оценка эффективности конкурентных стратегий.
9. Сильные и слабые стороны предприятия.
10. Стратегии охвата рынка
11. Структурные компоненты внешней и внутренней среды предприятия;
12. Факторы конкурентоспособности отрасли.
13. Факторы конкурентоспособности продукции.

3.6. Промежуточная аттестация

Вид промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.03.02. Менеджмент – зачет.

Цель проведения промежуточной аттестации (зачета) – контроль формирования у студентов навыков составления, обоснования, представления экономических расчетов и интерпретации отчетности для принятия управленческих решений в инновационной деятельности.

Тематика вопросов, выносимых на зачет

1. Понятие «конкуренция». Краткая характеристика основных функций конкуренции.
2. Краткая характеристика методов конкуренции.
3. Виды конкуренции по степени интенсивности и по формам удовлетворения потребностей.
4. Четыре направления конкуренции по Ф. Котлеру.
5. Характеристика совершенной конкуренции.
6. Характеристика несовершенной конкуренции.
7. Основные черты монополистической конкуренции:
8. Определение понятия «управление конкурентоспособностью». Структурная схема системы управления конкурентоспособностью.
9. Основные цели управления организацией (предприятием). Классы целей управления конкурентоспособностью.
10. Критерий конкурентоспособности организации: понятие и его отличие от факторов конкурентоспособности.
11. Научные подходы к формированию механизма конкурентоспособности организации.
12. Иерархическая структура конкурентоспособности по Г. Азоеву и А. Челенкову и по М. Гельвановскому.
13. Понятия конкурентоспособности страны, региона, отрасли, кластера.
14. Понятие конкурентоспособности предприятия. Основные принципы концепции обеспечения конкурентоспособности организации.
15. Факторы конкурентного преимущества организации.
16. Основные этапы оценки конкурентоспособности объектов (предприятия, товара и др.).
17. Этапы процесса управления конкурентоспособностью объекта.
18. Общие и специфические функции управления конкурентоспособностью объектов.
19. Область применения различных методов конкурентоспособности товаров.
20. Особенности методики оценки по системе 11111-55555. Содержание матрицы Нильсена.

21. Суть экспертной оценки конкурентоспособности товаров.
22. Особенности оценки конкурентоспособности однопараметрического товара.
23. Порядок проведения экспертной оценки конкурентоспособности товара.
24. Типы конкурентных стратегий по Ф. Котлеру.
25. Виды конкурентных стратегий по Ефремову В.С. и по Азову Г.Л. Их характеристика.
26. Характеристика стратегий по М. Портеру.
27. Понятие «стратегия» и «конкурентная стратегия». Компоненты механизма реализации стратегии повышения конкурентоспособности организации.
28. Понятие реинжиниринга бизнес-процессов. Цель и способы применения реинжиниринга бизнес-процессов.
29. Базовые принципы, положенные в основу реинжиниринга бизнес-процессов. Причины возникновения реинжиниринга.
30. Различия между усовершенствованием и реинжинирингом бизнеса. Результаты применения реинжиниринга предприятиями.
31. Понятие бенчмаркинга. Типы бенчмаркинга. Объект и цели применения бенчмаркинга.
32. Этапы выполнения работ по планированию бенчмаркинга-проекта.
33. Основные положения закона РФ от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».
34. Методы прогнозирования и оценки стратегической конкурентоспособности объектов.
35. Модель пяти сил Портера.
36. Бренд-стратегия: этапы её формирования и влияние на конкурентоспособность товара.
37. Корпоративный стиль: понятие и основные составляющие. Примеры предприятий успешно использующих корпоративный стиль (2-3 примера с указанием элементов корпоративного стиля).
38. Анализ формирования категории «конкурентоспособность» как фактора рыночного превосходства объектов.
39. Конкурентоспособность и качество товаров и услуг: два уровня управления.
40. Матрица Бостонской консалтинговой группы.
41. Метод МакКинзи в оценке конкурентоспособности организации.
42. СТЕР-анализ.
43. Метод бенчмаркинг.
44. Метод конкурентной разведки.
45. Структурные компоненты внешней и внутренней среды предприятия;

- 46. Возможности и угрозы предприятия;
- 47. Сильные и слабые стороны предприятия.
- 48. Наступательные и оборонительные стратегии.
- 49. Оценка эффективности конкурентных стратегий.
- 50. Классификация конкурентных стратегий.

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

4.1 Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Контроль результатов обучения студентов, этапов и уровня формирования компетенций по дисциплине «Управление конкурентоспособностью сельскохозяйственной продукции» осуществляется через проведение входного, текущего, рубежных, выходного контролей и контроля самостоятельной работы.

Формы текущего, промежуточного и итогового контроля и контрольные задания для текущего контроля разрабатываются кафедрой исходя из специфики дисциплины, и утверждаются на заседании кафедры.

4.2 Критерии оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Описание шкалы оценивания достижения компетенций по дисциплине приведено в таблице 6.

Таблица 6

Уровень освоения компетенции	Отметка по пятибалльной системе (промежуточная аттестация)	Описание
<i>высокий</i>	«зачтено»	Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умеет свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, обучающийся проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании материала
<i>базовый</i>	«зачтено»	Обучающийся обнаружил полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе

пороговый	«зачтено»	Обучающийся обнаружил знания основного учебного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляется с выполнением практических заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допустил погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
–	«не зачтено»	Обучающийся обнаружил пробелы в знаниях основного учебного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий, не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании образовательной организации без дополнительных занятий

4.2.1. Критерии оценки устного ответа при входном и текущем контроле, промежуточной аттестации

При ответе на вопрос обучающийся демонстрирует:

Знания: показателей конкурентоспособности предприятий агробизнеса;

Умения: анализировать показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и привлекательность потенциальных рынков сбыта;

Владения: навыками оценки показателей конкурентоспособности предприятий агробизнеса.

Критерии оценки

отлично	обучающийся демонстрирует: – знание материала (видов инноваций, современных достижений науки и техники в агробизнесе), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий; умение (анализировать показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и привлекательность потенциальных рынков сбыта), используя современные методы и показатели такой оценки; успешное и системное владение навыками оценки показателей конкурентоспособности предприятий агробизнеса
хорошо	обучающийся демонстрирует: – знание материала, не допускает существенных неточностей; в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, умение (анализировать показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и привлекательность потенциальных рынков сбыта) используя современные методы и показатели такой оценки; в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками оценки показателей конкурентоспособности предприятий агробизнеса

удовлетворительно	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала; - в целом успешное, но не системное умение (анализировать показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и привлекательность потенциальных рынков сбыта), используя современные методы и показатели оценки (рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические и социально-экономические показатели); <p>в целом успешное, но не системное навыками оценки показателей конкурентоспособности предприятий агробизнеса</p>
неудовлетворительно	<p>обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале, не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки; - не умеет использовать методы и приемы (анализировать показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и привлекательность потенциальных рынков сбыта), неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено; <p>обучающийся не владеет навыками оценки показателей конкурентоспособности предприятий агробизнеса</p>

4.2.2. Критерии оценки выполнения тестовых заданий

При выполнении контрольных (самостоятельных) работ обучающийся демонстрирует:

знания: теоретических, методических и практических основ управления конкурентоспособностью предприятия в агробизнесе.

умения: понимать суть поставленного вопроса

владения навыками: обоснованного выбора вариантов ответа тестового задания

Критерии оценки выполнения тестовых заданий

отлично	<p>обучающийся демонстрирует успешное знание теории, методологии и практики анализа и оценки конкурентоспособности товаров и организации, основ разработки стратегий повышения конкурентоспособности товаров и организации.</p>
хорошо	<p>обучающийся демонстрирует не полное знание теории, методологии и практики анализа и оценки конкурентоспособности товаров и организации, основ разработки стратегий повышения конкурентоспособности товаров и организации.</p>
удовлетворительно	<p>обучающийся допускает существенные ошибки в знании теории, методологии и практики анализа и оценки конкурентоспособности товаров и организации, основ разработки стратегий повышения конкурентоспособности товаров и организации.</p>

неудовлетворительно	обучающийся: не знает теоретических, методологических и практических основ в области анализа и оценки конкурентоспособности товаров и организации, основ разработки стратегий повышения конкурентоспособности товаров и организации.
----------------------------	--

4.2.3. Критерии оценки доклада

При подготовки устного доклада обучающийся демонстрирует:

знания: основных понятий проблемы доклада;

умения: систематизировать и структурировать материал; делать обобщения и сопоставления различных точек зрения по рассматриваемому вопросу, делать и аргументировать основные выводы

владение навыками: анализа различных источников информации по данной проблематике, систематизации и структурирования материала доклада

Критерии оценки устного доклада

отлично	обучающийся демонстрирует: - знание материала (виды инноваций, современные достижения науки и техники в агробизнесе) - грамотность и культура изложения; - дает правильные ответы на вопросы аудитории при презентации доклада
хорошо	обучающийся демонстрирует: - знание материала (виды инноваций, современные достижения науки и техники в агробизнесе) - дает неточные ответы на вопросы аудитории при презентации доклада
удовлетворительно	обучающийся демонстрирует: - неполное знание материала (виды инноваций, современные достижения науки и техники в агробизнесе) - не отвечает на вопросы аудитории при презентации доклада
неудовлетворительно	обучающийся: - не выполнил доклад

4.2.4. Критерии оценки выполнения кейс-заданий

При ответе на вопрос обучающийся демонстрирует:

Знания: показателей конкурентоспособности предприятий агробизнеса;

Умения: анализировать показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и привлекательность потенциальных рынков сбыта;

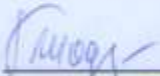
Владения: навыками оценки показателей конкурентоспособности предприятий агробизнеса.

Критерии оценки

отлично	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знание материала (видов инноваций, современных достижений науки и техники в агробизнесе), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий; умение (анализировать показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и привлекательность потенциальных рынков сбыта), используя современные методы и показатели такой оценки; успешное и системное владение навыками оценки показателей конкурентоспособности предприятий агробизнеса
хорошо	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знание материала, не допускает существенных неточностей; в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, умение (анализировать показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и привлекательность потенциальных рынков сбыта) используя современные методы и показатели такой оценки; в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками оценки показателей конкурентоспособности предприятий агробизнеса
удовлетворительно	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала; - в целом успешное, но не системное умение (анализировать показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и привлекательность потенциальных рынков сбыта), используя современные методы и показатели оценки (рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические и социально-экономические показатели); в целом успешное, но не системное владение навыками оценки показателей конкурентоспособности предприятий агробизнеса

<p>неудовлетворительно</p>	<p>обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале, не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки; - не умеет использовать методы и приемы (анализировать показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и привлекательность потенциальных рынков сбыта), неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено; <p>обучающийся не владеет навыками оценки показателей конкурентоспособности предприятий агробизнеса</p>
-----------------------------------	--

Разработчик: профессор Родионова И.А.


(подпись)