

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный технический университет»

Кафедра менеджмента

“УТВЕРЖДАЮ”
ДЕКАН ФБ
д.э.н. Хайруллина М. В.
“ ____ ” _____ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Управление предприятием в конкурентной среде

Образовательная программа: 38.03.02 Менеджмент, профиль: Менеджмент организации

Курс: 3 4, семестры : 6 7 8

Факультет бизнеса, очно-заочная форма обучения

		Семестр		
№	Вид деятельности	6	7	8
1	Всего зачетных единиц (кредитов)	1	1	1
2	Всего часов	36	36	36
3	Всего занятий в контактной форме, час.	25	25	19
4	Лекции, час.	0	0	0
5	Практические занятия, час.	0	0	0
6	Лабораторные занятия, час.	18	18	12
7	из них в активной и интерактивной форме, час.	10	8	6
8	Аттестация, час.	2	2	2
9	Консультации, час.	5	5	5
10	Самостоятельная работа, час.	11	11	17
11	Виды самостоятельной работы (курсовой проект, курсовая работа, РГЗ, подготовка к контрольной работе)			
12	Вид аттестации	3	3	3

Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению (специальности): 38.03.02 Менеджмент

ФГОС введен в действие приказом №7 от 12.01.2016 г. , дата утверждения: 09.02.2016 г.

Место дисциплины в структуре учебного плана: Факультативные дисциплины, вариативная

Рабочая программа разработана на основе компетентностной модели выпускника по направлению (специальности): 38.03.02 Менеджмент

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры

КМ, протокол заседания кафедры №6 от 20.06.2017

Утверждена на совете факультета бизнеса, протокол № 6 от 21.06.2017

Программу разработал:

доцент, к.э.н. Спиридонова Е. В.

Заведующий кафедрой:

доцент, д.э.н. Борисова А. А.

Ответственный за образовательную программу:

заведующий кафедрой Борисова А. А.

1. Внешние требования

Таблица 1.1

Компетенция ФГОС: ПК.17 способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели; в части следующих результатов обучения:
у1. уметь оценивать альтернативные решения с экономической точки зрения (выбор оптимальной партии закупки, оборудования, методов обеспечения качества, маркетинговых инструментов)
у2. уметь синхронизировать работу / выстраивать взаимосвязи структурных подразделений (маркетинг, производство, продажи, поставки)
у3. уметь анализировать конкурентов и обосновывать выбор стратегии развития организации/предприятия

2. Требования НГТУ к результатам освоения дисциплины

Таблица 2.1

Результаты изучения дисциплины по уровням освоения (иметь представление, знать, уметь, владеть)	Формы организации занятий
<i>Управление предприятием в конкурентной среде</i>	
ПК.17.у1 уметь оценивать альтернативные решения с экономической точки зрения (выбор оптимальной партии закупки, оборудования, методов обеспечения качества, маркетинговых инструментов)	
1. уметь оценивать альтернативные решения с экономической точки зрения (выбор оптимальной партии закупки, оборудования, методов обеспечения качества, маркетинговых инструментов)	Лабораторные работы; Самостоятельная работа
ПК.17.у2 уметь синхронизировать работу / выстраивать взаимосвязи структурных подразделений (маркетинг, производство, продажи, поставки)	
2. уметь синхронизировать работу / выстраивать взаимосвязи структурных подразделений (маркетинг, производство, продажи, поставки)	Лабораторные работы; Самостоятельная работа
ПК.17.у3 уметь анализировать конкурентов и обосновывать выбор стратегии развития организации/предприятия	
3. уметь анализировать конкурентов и обосновывать выбор стратегии развития организации/предприятия	Лабораторные работы; Самостоятельная работа

3. Содержание и структура учебной дисциплины

Таблица 3.1

Темы лабораторных работ	Активные формы, час.	Часы	Ссылки на результаты обучения	Учебная деятельность
Семестр: 6				
Дидактическая единица: Организация деятельности предприятия: функциональные подразделения, их характеристики, цели, задачи, функции, взаимосвязь				
1. Функциональные элементы производственно-торгового предприятия	1	3	2	Слушают, конспектируют, обсуждают, работают с компьютером в программном продукте "БИЗНЕС КУРС: Максимум", анализируют, принимают управленческие решения.
2. Постановка целей. Показатели эффективности управления предприятием.	1	3	2, 3	Слушают, конспектируют, обсуждают, работают с компьютером в программном продукте "БИЗНЕС КУРС: Максимум", анализируют, принимают управленческие решения.

3. Процесс запуска производства. Основные производственные ресурсы.	2	3	1, 2	Слушают, конспектируют, обсуждают, работают с компьютером в программном продукте "БИЗНЕС КУРС: Максимум", анализируют, принимают управленческие решения.
4. Основные маркетинговые инструменты	2	3	1, 2	Слушают, конспектируют, обсуждают, работают с компьютером в программном продукте "БИЗНЕС КУРС: Максимум", анализируют, принимают управленческие решения.
5. Источники финансирования: кредиты, лизинг, рассрочка	2	3	1, 2	Слушают, конспектируют, обсуждают, работают с компьютером в программном продукте "БИЗНЕС КУРС: Максимум", анализируют, принимают управленческие решения.
6. Основная отчетность компании	2	3	1	Слушают, конспектируют, обсуждают, работают с компьютером в программном продукте "БИЗНЕС КУРС: Максимум", анализируют, принимают управленческие решения.
Семестр: 7				
Дидактическая единица: Организация деятельности предприятия: функциональные подразделения, их характеристики, цели, задачи, функции, взаимосвязь				
7. Анализ внешней среды организации	2	3	3	Слушают, конспектируют, обсуждают, работают с компьютером в программном продукте "БИЗНЕС КУРС: Максимум", анализируют, принимают управленческие решения.
Дидактическая единица: Базовые идеи, подходы, технологии разработки и принятия управленческих решений				
8. Уровни оптимизации в компании: локальные и глобальные оптимумы	1	3	1, 2, 3	Слушают, конспектируют, обсуждают, работают с компьютером в программном продукте "БИЗНЕС КУРС: Максимум", анализируют, принимают управленческие решения.
9. Анализ альтернативных решений	1	3	1	Слушают, конспектируют, обсуждают, работают с компьютером в программном продукте "БИЗНЕС КУРС: Максимум", анализируют, принимают управленческие решения.
Дидактическая единица: Разработка управленческих решений на разных уровнях управления предприятия. Оптимизация работы функциональных подразделений в отдельности и предприятия в целом				

10. Анализ эффективности маркетинговых инструментов и поиск их оптимального сочетания	4	9	1	Слушают, конспектируют, обсуждают, работают с компьютером в программном продукте "БИЗНЕС КУРС: Максимум", анализируют, принимают управленческие решения.
Семестр: 8				
Дидактическая единица: Разработка управленческих решений на разных уровнях управления предприятия. Оптимизация работы функциональных подразделений в отдельности и предприятия в целом				
11. Виды конкуренции. Модель спроса и предложения. Определение рационального объема производства	1	2	1, 2, 3	Слушают, конспектируют, обсуждают, работают с компьютером в программном продукте "БИЗНЕС КУРС: Максимум", анализируют, принимают управленческие решения.
12. Оптимизация поставок сырья и материалов	1	2	1	Слушают, конспектируют, обсуждают, работают с компьютером в программном продукте "БИЗНЕС КУРС: Максимум", анализируют, принимают управленческие решения.
13. Оптимизация затрат на качество продукции	1	2	1	Слушают, конспектируют, обсуждают, работают с компьютером в программном продукте "БИЗНЕС КУРС: Максимум", анализируют, принимают управленческие решения.
14. Оценка эффективности различных источников финансирования	1	2	1	Слушают, конспектируют, обсуждают, работают с компьютером в программном продукте "БИЗНЕС КУРС: Максимум", анализируют, принимают управленческие решения.
Дидактическая единица: Направления инвестирования				
15. Формирование рыночной стоимости акций. Выпуск/выкуп акций.	1	2	1, 3	Слушают, конспектируют, обсуждают, работают с компьютером в программном продукте "БИЗНЕС КУРС: Максимум", анализируют, принимают управленческие решения.
16. Рынок акций. Депозиты.	1	2	1, 3	Слушают, конспектируют, обсуждают, работают с компьютером в программном продукте "БИЗНЕС КУРС: Максимум", анализируют, принимают управленческие решения.

4. Самостоятельная работа обучающегося

№	Виды самостоятельной работы	Ссылки на результаты обучения	Часы на выполнение	Часы на консультации
Семестр: 6				
1	Подготовка к аттестации	1, 2, 3	11	5
Подготовка результатов деятельности своей компании в деловой игре "БИЗНЕС КУРС: Максимум": Чуваев А. В. Управление предприятием в конкурентной среде [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / А. В. Чуваев ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2017]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000235970 . - Загл. с экрана.				
Семестр: 7				
1	Подготовка к аттестации	1, 2, 3	11	5
Подготовка результатов деятельности своей компании в деловой игре "БИЗНЕС КУРС: Максимум": Чуваев А. В. Управление предприятием в конкурентной среде [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / А. В. Чуваев ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2017]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000235970 . - Загл. с экрана.				
Семестр: 8				
1	Подготовка к аттестации	1, 2, 3	17	5
Подготовка результатов деятельности своей компании в деловой игре "БИЗНЕС КУРС: Максимум": Чуваев А. В. Управление предприятием в конкурентной среде [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / А. В. Чуваев ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2017]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000235970 . - Загл. с экрана.				

5. Технология обучения

Для организации и контроля самостоятельной работы обучающихся, а также проведения консультаций применяются информационно-коммуникационные технологии (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Деятельность	Информационно-коммуникационные технологии
Информирование	e-mail:chuvaev@corp.nstu.ru
Консультирование	e-mail:chuvaev@corp.nstu.ru
Контроль	e-mail:chuvaev@corp.nstu.ru
Размещение учебных материалов	e-mail:chuvaev@corp.nstu.ru

Таблица 5.2

Активные и интерактивные формы проведения занятий

№	Наименование активных форм	Коды формируемых компетенций
1	Деловая игра:БИЗНЕС КУРС: Максимум	ПК.17;
Формируемые умения: у1. уметь оценивать альтернативные решения с экономической точки зрения (выбор оптимальной партии закупки, оборудования, методов обеспечения качества, маркетинговых инструментов); у2. уметь синхронизировать работу / выстраивать взаимосвязи структурных подразделений (маркетинг, производство, продажи, поставки); у3. уметь анализировать конкурентов и обосновывать выбор стратегии развития организации/предприятия		
Краткое описание применения: Деловая игра представляет собой имитационную модель конкурентного рынка производственно-торговых предприятий		

6. Правила аттестации обучающихся по учебной дисциплине

Для аттестации обучающихся по дисциплине используется балльно-рейтинговая система (БРС), позволяющая выставять оценки по традиционной шкале и 15-уровневой ECTS. Краткая информация о БРС приведена в табл. 6.1.

Таблица 6.1

Оцениваемые виды деятельности обучающихся	Мин. балл	Максимальный балл
Семестр: 6		
<i>Лабораторная:</i>	40	80
<i>Зачет:</i>	10	20
Контролирующие материалы приводятся в "Чуваев А. В. Управление предприятием в конкурентной среде [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / А. В. Чуваев ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2017]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000235970 . - Загл. с экрана."		
Семестр: 7		
<i>Лабораторная:</i>	40	80
<i>Зачет:</i>	10	20
Контролирующие материалы приводятся в "Чуваев А. В. Управление предприятием в конкурентной среде [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / А. В. Чуваев ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2017]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000235970 . - Загл. с экрана."		
Семестр: 8		
<i>Лабораторная:</i>	40	80
<i>Зачет:</i>	10	20
Контролирующие материалы приводятся в "Чуваев А. В. Управление предприятием в конкурентной среде [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / А. В. Чуваев ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2017]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000235970 . - Загл. с экрана."		

В таблице 6.2 представлено соответствие форм контроля заявляемым требованиям к результатам освоения дисциплины.

Таблица 6.2

Коды компетенций ФГОС	Результаты обучения	Формы контроля	
			Зачет
ПК.17	у1. уметь оценивать альтернативные решения с экономической точки зрения (выбор оптимальной партии закупки, оборудования, методов обеспечения качества, маркетинговых инструментов)		+
	у2. уметь синхронизировать работу / выстраивать взаимосвязи структурных подразделений (маркетинг, производство, продажи, поставки)		+
	у3. уметь анализировать конкурентов и обосновывать выбор стратегии развития организации/предприятия		+

Фонд оценочных средств по дисциплине представлен в приложении № 1 к рабочей программе.

7. Литература

Основная литература

1. Теория менеджмента: история управленческой мысли, теория организации, организационное поведение : учебник / [М. В. Лычагин и др.] ; под общ. ред. И. С. Межова ; Новосиб. гос. техн. ун-т, Новосиб. гос. ун-т. - Новосибирск, 2012. - 579 с. : ил., табл.. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000176295

2. Клавсуц И. Л. Стратегический менеджмент : учебник / И. Л. Клавсуц, Г. Л. Русин, И. В. Цомаева ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, 2014. - 187 с. : ил., табл. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000203171
3. Киселева М. М. Теория менеджмента: организационное поведение : учебное пособие / М. М. Киселева ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, 2016. - 85, [1] с. : ил. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000230279
4. Тимофеев В. С. Эконометрика : [учебник для вузов по экономическим направлениям и специальностям] / В. С. Тимофеев, А. В. Фаддеенков, В. Ю. Щеколдин. - Новосибирск, 2015. - 352, [1] с. : ил. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000218120. - Работа выполнена при поддержке гранта Минобразования и науки РФ по проекту "Методы моделирования статистических и динамических многофакторных объектов стохастической природы" аналитической ведомственной целевой программы "Развитие научного потенциала высшей школы (2006-2008 гг.)" (код проекта РНП 2.1.2.43).
5. Межов И. С. Инвестиции: оценка эффективности и принятие решений : [учебник] / И. С. Межов, С. И. Межов ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, 2011. - 379 с. : табл.

Дополнительная литература

1. Котлер Ф. Основы маркетинга : краткий курс / Филип Котлер. - М. [и др.], 2010. - 646 с. : ил. - Парал. тит. л. на англ. яз..
2. Межов И. С. Инвестиционный анализ [Электронный ресурс] : учебно-методический комплекс / И. С. Межов, С. И. Межов ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, 2012. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000175430. - Загл. с этикетки диска.
3. Щербаков В. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В. А. Щербаков, Н. А. Щербакова. - М., 2012. - 315 с. : ил., табл.
4. Веснин В. Р. Основы менеджмента : учебник / В. Р. Веснин. - М., 2011. - 306 с. : табл.
5. Виханский О. С. Менеджмент : учебник для вузов по экономическим специальностям и направлениям / О. С. Виханский, А. И. Наумов. - М., 2004. - 527 с. : ил.
6. Межова Л. Н. Финансовый менеджмент : [учебное пособие] / Л. Н. Межова, Т. В. Титова ; Новосиб. гос. техн. ун-т, Фак. бизнеса. - Новосибирск, 2010. - 161, [1] с. : табл. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000148660

Интернет-ресурсы

1. Корпоративное управление [Электронный ресурс] : ООО "Альт-Инвест", 1998-2017. - Режим доступа : <http://www.cfin.ru/>. - Загл. с экрана.
2. ЭБС НГТУ : <http://elibrary.nstu.ru/>
3. ЭБС «Издательство Лань» : <https://e.lanbook.com/>
4. ЭБС IPRbooks : <http://www.iprbookshop.ru/>
5. ЭБС "Znaniy.com" : <http://znaniy.com/>
6. :

8. Методическое и программное обеспечение

8.1 Методическое обеспечение

1. Чуваев А. В. Управление предприятием в конкурентной среде [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / А. В. Чуваев ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2017]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000235970. - Загл. с экрана.

2. Асланова И. В. Управленческие решения [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / И. В. Асланова ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2011]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000157501. - Загл. с экрана.
3. Осьмук Л. А. Разработка управленческих решений [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / Л. А. Осьмук ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2015]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000215069. - Загл. с экрана.

8.2 Специализированное программное обеспечение

1 Бизнес-курс (Корпорация)

9. Материально-техническое обеспечение

Презентационное оборудование

№	Наименование	Назначение
1	Презентационное оборудование (мультимедиа-проектор, экран, компьютер для управления)	Используется для публичной защиты презентации о результатах деятельности компании

Компьютерный класс

№	Наименование	Назначение
1	Компьютерный класс (Компьютеры объединены в локальную сеть с выходом в Internet)	На компьютерах установлен программный продукт, применяемый в ходе лабораторных работ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный технический университет»

Кафедра менеджмента

“УТВЕРЖДАЮ”
ДЕКАН ФБ
д.э.н., профессор М.В. Хайруллина
“ ” _____ г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Управление предприятием в конкурентной среде

Образовательная программа: 38.03.02 Менеджмент, профиль: Менеджмент организации

1. Обобщенная структура фонда оценочных средств учебной дисциплины

Обобщенная структура фонда оценочных средств по дисциплине «Управление предприятием в конкурентной среде» приведена в Таблице.

Таблица

Формируемые компетенции	Показатели сформированности компетенций (знания, умения, навыки)	Темы	Этапы оценки компетенций	
			Мероприятия текущего контроля (курсовой проект, РГЗ(Р) и др.)	Промежуточная аттестация (экзамен, зачет)
ПК.17/П способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	у1. уметь оценивать альтернативные решения с экономической точки зрения (выбор оптимальной партии закупки, оборудования, методов обеспечения качества, маркетинговых инструментов)	Анализ альтернативных решений Анализ эффективности маркетинговых инструментов и поиск их оптимального сочетания Виды конкуренции. Модель спроса и предложения. Определение рационального объема производства Источники финансирования: кредиты, лизинг, рассрочка Оптимизация затрат на качество продукции Оптимизация поставок сырья и материалов Основная отчетность компании Основные маркетинговые инструменты Оценка эффективности различных источников финансирования Процесс запуска производства. Основные производственные ресурсы. Рынок акций. Депозиты. Уровни оптимизации в компании: локальные и глобальные оптимумы Формирование рыночной стоимости акций. Выпуск/выкуп акций.	Показатели деятельности компании; задачи 1-6	Зачет (презентация о результатах деятельности компании)
ПК.17/П	у2. уметь синхронизировать работу / выстраивать взаимосвязи структурных подразделений (маркетинг, производство, продажи, поставки)	Виды конкуренции. Модель спроса и предложения. Определение рационального объема производства Источники финансирования: кредиты, лизинг, рассрочка Основные маркетинговые инструменты Постановка целей. Показатели эффективности управления предприятием. Процесс запуска производства. Основные производственные ресурсы. Уровни оптимизации в компании: локальные и глобальные оптимумы Функциональные элементы производственно-торгового предприятия	Показатели деятельности компании; задача 3	Зачет (презентация о результатах деятельности компании)

ПК.17/П	у3. уметь анализировать конкурентов и обосновывать выбор стратегии развития организации/предприятия	Анализ внешней среды организации Виды конкуренции. Модель спроса и предложения. Определение рационального объема производства Постановка целей. Показатели эффективности управления предприятием. Рынок акций. Депозиты. Уровни оптимизации в компании: локальные и глобальные оптимумы Формирование рыночной стоимости акций. Выпуск/выкуп акций.	Показатели деятельности компании; задача 3	Зачет (презентация о результатах деятельности компании)
---------	---	--	--	---

2. Методика оценки этапов формирования компетенций в рамках дисциплины.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в 6 семестре - в форме зачета, в 7 семестре - в форме зачета, в 8 семестре - в форме зачета, который направлен на оценку сформированности компетенций ПК.17/П.

Зачет проводится в форме публичной защиты презентации о результатах деятельности компании в деловой игре «БИЗНЕС КУСР: Максимум»

Кроме того, сформированность компетенции проверяется при проведении мероприятий текущего контроля, указанных в таблице раздела 1.

Общие правила выставления оценки по дисциплине определяются балльно-рейтинговой системой, приведенной в рабочей программе учебной дисциплины.

На основании приведенных далее критериев можно сделать общий вывод о сформированности компетенции ПК.17/П, за которые отвечает дисциплина, на разных уровнях.

Общая характеристика уровней освоения компетенций.

Ниже порогового. Уровень выполнения работ не отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, пробелы могут носить существенный характер, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнены или выполнены с существенными ошибками. За семестр (включая зачет) набрано 49 и менее баллов.

Пороговый. Уровень выполнения работ отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые виды заданий выполнены с ошибками. За семестр (включая зачет) набрано 50 – 72 балла.

Базовый. Уровень выполнения работ отвечает всем основным требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки. За семестр (включая зачет) набрано 73 – 86 баллов.

Продвинутый. Уровень выполнения работ отвечает всем требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному. За семестр (включая зачет) набрано 87 – 100 баллов.

Показатели деятельности компании

по дисциплине «Управление предприятием в конкурентной среде»

Результаты работы на лабораторных работах оцениваются по итогам показателей деятельности компании в конце семестра.

Семестр 6

Критерии оценки

- Результаты управления компанией оцениваются **ниже порогового уровня**, если показатели деятельности компании на рынке А не превышают показатели виртуальной компании «Фирмы Х», компания достигла рейтинга менее 100 и не входит в 85% лучших компаний согласно рейтингу деловой игры «БИЗНЕС КУРС: Максимум», оценка составляет 39 и менее баллов.
- Результаты управления компанией оцениваются **на пороговом** уровне, если показатели деятельности компании на рынке А превышают показатели виртуальной компании «Фирмы Х», компания достигла рейтинга 100 или входит в 85% лучших компаний согласно рейтингу деловой игры «БИЗНЕС КУРС: Максимум», оценка составляет 40-58 баллов.
- Результаты управления компанией оцениваются **на базовом** уровне, если показатели деятельности компании на рынке А превышают показатели виртуальной компании «Фирмы Х», компания достигла рейтинга 300 или входит в 70% лучших компаний согласно рейтингу деловой игры «БИЗНЕС КУРС: Максимум», оценка составляет 59-69 баллов.
- Результаты управления компанией оцениваются **на продвинутом** уровне, если показатели деятельности компании на рынке А превышают показатели виртуальной компании «Фирмы Х», компания достигла рейтинга 500 или входит в 30% лучших компаний согласно рейтингу деловой игры «БИЗНЕС КУРС: Максимум», оценка составляет 70-80 баллов.

Семестр 7

Критерии оценки

- Результаты управления компанией оцениваются **ниже порогового** уровня, если показатели деятельности компании на рынках А и В не превышают показатели виртуальной компании «Фирмы Х», компания достигла рейтинга менее 500 и не входит в 85% лучших компаний согласно рейтингу деловой игры «БИЗНЕС КУРС: Максимум», оценка составляет 33 и менее баллов.
- Результаты управления компанией оцениваются **на пороговом** уровне, если показатели деятельности компании на рынках А и В превышают показатели виртуальной компании «Фирмы Х», компания достигла рейтинга 500 или входит в 85% лучших компаний согласно рейтингу деловой игры «БИЗНЕС КУРС: Максимум», оценка составляет 34-49 балла.
- Результаты управления компанией оцениваются **на базовом** уровне, если показатели деятельности компании на рынках А и В превышают показатели виртуальной компании «Фирмы Х», компания достигла рейтинга 750 или входит в 70% лучших компаний согласно рейтингу деловой игры «БИЗНЕС КУРС: Максимум», оценка составляет 50-58 баллов.
- Результаты управления компанией оцениваются **на продвинутом** уровне, если показатели деятельности компании на рынках А и В превышают показатели виртуальной компании «Фирмы Х», компания достигла рейтинга 1000 или входит в 30% лучших компаний согласно рейтингу деловой игры «БИЗНЕС КУРС: Максимум», оценка составляет 59-68 балла.

Семестр 8

Критерии оценки

- Результаты управления компанией оцениваются **ниже пороговом** уровне, если показатели деятельности компании на рынках А, В и С не превышают показатели виртуальной

компании «Фирмы X», компания достигла рейтинга менее 1000 и не входит в 85% лучших компаний согласно рейтингу деловой игры «БИЗНЕС КУРС: Максимум», оценка составляет 27 и менее баллов.

- Результаты управления компанией оцениваются **на пороговом** уровне, если показатели деятельности компании на рынках А, В и С превышают показатели виртуальной компании «Фирмы X», компания достигла рейтинга 1000 или входит в 85% лучших компаний согласно рейтингу деловой игры «БИЗНЕС КУРС: Максимум», оценка составляет 28-40 балла.
- Результаты управления компанией оцениваются **на базовом** уровне, если показатели деятельности компании на рынках А, В и С превышают показатели виртуальной компании «Фирмы X», компания достигла рейтинга 3000 или входит в 70% лучших компаний согласно рейтингу деловой игры «БИЗНЕС КУРС: Максимум», оценка составляет 41-48 баллов.
- Результаты управления компанией оцениваются **на продвинутом** уровне, если показатели деятельности компании на рынках А, В и С превышают показатели виртуальной компании «Фирмы X», компания достигла рейтинга 5000 или входит в 30% лучших компаний согласно рейтингу деловой игры «БИЗНЕС КУРС: Максимум», оценка составляет 49-56 балла.

Составитель _____ А.В. Чуваев

(подпись)

« ____ » _____ 20 ____ г.

Задачи

по дисциплине «Управление предприятием в конкурентной среде»

Задача (задание) 1

Рассчитайте затраты на все маркетинговые инструменты.

Задача (задание) 2

Выберите одну из альтернатив в сложившихся рыночных условиях:

- низкие цены и низкий рекламный бюджет;
- высокие цены и высокий рекламный бюджет.

Задача (задание) 3

Определите оптимальный уровень производства и продаж в сложившихся условиях.

Задача (задание) 4

Определите оптимальный объем партии закупки с учетом различных форм финансирования.

Задача (задание) 5

Определите оптимальную структуру инструментов для достижения желаемого качества продукции компании.

Задача (задание) 6

Определить оптимальный источник финансирования для покупки основных средств при нехватке собственных денежных средств.

Критерии оценки

- Задача считается выполненной **ниже порогового** уровня, если проведен недостаточный анализ для принятия решения, решение содержит ряд ошибок, которые приводят к дополнительным затратам (более 20%) компании, оценка составляет 2 и менее баллов.
- Задача считается выполненной **на пороговом** уровне, если проведен достаточный анализ для принятия решения, решение содержит ряд ошибок, которые приводят к дополнительным затратам (не более 20%) компании, оценка составляет 3-4 балла.
- Задача считается выполненной **на базовом** уровне, если проведен полный анализ для принятия решения, решение содержит ряд ошибок, которые приводят к дополнительным затратам (не более 10%) компании в анализируемой области, оценка составляет 5 баллов.
- Задача считается выполненной **на продвинутом** уровне, если проведен полный анализ для принятия решения, в решении представлен путь, который минимизирует затраты компании в анализируемой области, оценка составляет 6 баллов

Составитель _____ А.В. Чуваев

(подпись)

« ____ » _____ 20 ____ г.

Паспорт зачета

по дисциплине «Управление предприятием в конкурентной среде», 6 семестр

1. Методика оценки

Зачет проводится в форме публичной защиты презентации о результатах деятельности компании в деловой игре «БИЗНЕС КУРС: Максимум».

Структура презентации

- 1) Функциональные подразделения предприятия, которыми приходится управлять;
- 2) Цели и задачи, которые необходимо было выполнить в текущем периоде. Перечень показателей, свидетельствующих о достижении целей (основные результаты деятельности компании);
- 3) Взаимосвязь показателей различных функциональных подразделений, их согласованность, влияние показателей функциональных подразделений на достижение глобальной цели;
- 4) Анализ отчетности компании;
- 5) Процесс запуска и развития производства;
- 6) Маркетинговые инструменты, которые были использованы для стимулирования спроса;
- 7) Источники финансирования, которые привлекала компания;
- 8) Анализ управленческих ошибок;
- 9) Цели и задачи на предстоящий период.

2. Критерии оценки

- Публичная защита презентации считается **неудовлетворительной**, если не представлены основные элементы презентации, по большинству элементов представлен недостаточно полный анализ, большая часть анализа выполнена некорректно, большая часть выводов содержит ошибки либо противоречит проведенному анализу, оценка составляет 9 и менее баллов.
- Публичная защита презентации засчитывается на **пороговом** уровне, если представлены основные элементы презентации, по большинству элементов представлен достаточно полный анализ, некоторые элементы анализа выполнены некорректно, некоторые выводы содержат ошибки либо противоречат проведенному анализу, оценка составляет 10-14 баллов.
- Публичная защита презентации засчитывается на **базовом** уровне, если представлены все элементы презентации, проведенный анализ позволяет сделать корректные выводы, полученные выводы не содержат грубых заблуждений, которые могут привести к значительным стратегическим ошибкам, представлен развернутый план действий на предстоящий период, оценка составляет 15-17 баллов.
- Публичная защита презентации засчитывается на **продвинутом** уровне, если представлены все элементы презентации, проведен глубокий анализ полученных

результатов, выводы отличаются логичностью и обоснованностью, качество представления результатов на высоком уровне, отличается понятностью и доступностью для слушателей, оценка составляет 18-20 баллов.

3. Шкала оценки

Зачет считается сданным, если сумма полученных баллов за публичную защиту презентации о результатах деятельности компании в деловой игре «БИЗНЕС КУРС: Максимум». составляет не менее 10 баллов (из 20 возможных).

В общей оценке по дисциплине баллы за зачет учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

Паспорт зачета

по дисциплине «Управление предприятием в конкурентной среде», 7 семестр

1. Методика оценки

Зачет проводится в форме публичной защиты презентации о результатах деятельности компании в деловой игре «БИЗНЕС КУРС: Максимум».

Структура презентации

- 1) Цели и задачи, которые необходимо было выполнить в текущем периоде. Перечень показателей, свидетельствующих о достижении целей (основные результаты деятельности компании);
- 2) Анализ внешней среды организации;
- 3) Результаты анализа эффективности маркетинговых инструментов, обоснование используемого сочетания маркетинговых инструментов и затрат на них;
- 4) Цели и задачи на предстоящий период;
- 5) 2-3 альтернативы дальнейшего развития и их оценка.

2. Критерии оценки

- Публичная защита презентации считается **неудовлетворительной**, если не представлены основные элементы презентации, по большинству элементов представлен недостаточно полный анализ, большая часть анализа выполнена некорректно, большая часть выводов содержит ошибки либо противоречит проведенному анализу, оценка составляет 9 и менее баллов.
- Публичная защита презентации засчитывается на **пороговом** уровне, если представлены основные элементы презентации, по большинству элементов представлен достаточно полный анализ, некоторые элементы анализа выполнены некорректно, некоторые выводы содержат ошибки либо противоречат проведенному анализу, оценка составляет 10-14 баллов.
- Публичная защита презентации засчитывается на **базовом** уровне, если представлены все элементы презентации, проведенный анализ позволяет сделать корректные выводы, полученные выводы не содержат грубых заблуждений, которые могут привести к значительным стратегическим ошибкам, представлен развернутый план действий на предстоящий период, оценка составляет 15-17 баллов.
- Публичная защита презентации засчитывается на **продвинутом** уровне, если представлены все элементы презентации, проведен глубокий анализ полученных результатов, выводы отличаются логичностью и обоснованностью, качество представления результатов на высоком уровне, отличается понятностью и доступностью для слушателей, оценка составляет 18-20 баллов.

3. Шкала оценки

Зачет считается сданным, если сумма полученных баллов за публичную защиту презентации о результатах деятельности компании в деловой игре «БИЗНЕС КУРС:

Максимум». составляет не менее 10 баллов (из 20 возможных).

В общей оценке по дисциплине баллы за зачет учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

Паспорт зачета

по дисциплине «Управление предприятием в конкурентной среде», 8 семестр

1. Методика оценки

Зачет проводится в форме публичной защиты презентации о результатах деятельности компании в деловой игре «БИЗНЕС КУРС: Максимум».

Структура презентации

- 1) Цели и задачи, которые необходимо было выполнить в текущем периоде. Перечень показателей, свидетельствующих о достижении целей (основные результаты деятельности компании);
- 2) Анализ конкурентной среды организации;
- 3) Обоснование объема производства;
- 4) Результаты оптимизации поставок сырья и материалов;
- 5) Результаты оптимизации затрат на качество продукции;
- 6) Обоснование необходимости используемого набора источников финансирования;
- 7) Обоснование своей инвестиционной стратегии;
- 8) Анализ ошибок;
- 9) Разработка плана дальнейшего развития компании.

2. Критерии оценки

- Публичная защита презентации считается **неудовлетворительной**, если не представлены основные элементы презентации, по большинству элементов представлен недостаточно полный анализ, большая часть анализа выполнена некорректно, большая часть выводов содержит ошибки либо противоречит проведенному анализу, оценка составляет 9 и менее баллов.
- Публичная защита презентации засчитывается на **пороговом** уровне, если представлены основные элементы презентации, по большинству элементов представлен достаточно полный анализ, некоторые элементы анализа выполнены некорректно, некоторые выводы содержат ошибки либо противоречат проведенному анализу, оценка составляет 10-14 баллов.
- Публичная защита презентации засчитывается на **базовом** уровне, если представлены все элементы презентации, проведенный анализ позволяет сделать корректные выводы, полученные выводы не содержат грубых заблуждений, которые могут привести к значительным стратегическим ошибкам, представлен развернутый план действий на предстоящий период, оценка составляет 15-17 баллов.
- Публичная защита презентации засчитывается на **продвинутом** уровне, если представлены все элементы презентации, проведен глубокий анализ полученных результатов, выводы отличаются логичностью и обоснованностью, качество представления результатов на высоком уровне, отличается понятностью и доступностью для слушателей, оценка составляет 18-20 баллов.

3. Шкала оценки

Зачет считается сданным, если сумма полученных баллов за публичную защиту презентации о результатах деятельности компании в деловой игре «БИЗНЕС КУРС: Максимум». составляет не менее 10 баллов (из 20 возможных).

В общей оценке по дисциплине баллы за зачет учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.