Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Карпов Евгений Борисович
Должность: Ректор
Дата подписания: 18.03.2022 16:50:41
Уникальный программный ключ:
34e81b9ebf022d792ddf4ba544335e3bff3ea8f9d7bcf1d2f098d273e66a8100

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПОЛИЦЕЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ВПА
Автономная некоммерческая организация высшего образования
АНО ВО МПА ВПА

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УМР
Л.М. Окунева
24 декабря 2021 г.

Теория и практика конкуренции

рабочая программа дисциплины (модуля)

Учебный план 38.03.02 Менеджмент
Учебный год начала подготовки 2022-2023

Квалификация **Бакалавр**

Форма обучения **заочная**

Общая трудоемкость **2 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 72
в том числе:
аудиторные занятия 12
самостоятельная работа 56
часов на контроль 4

Виды контроля в семестрах:
зачеты 7

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	**7 (4.1)**		Итого	
Недель	17			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	4	4	4	4
Практические	8	8	8	8
Итого ауд.	12	12	12	12
Контактная работа	12	12	12	12
Сам. работа	56	56	56	56
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	72	72	72	72

Рабочая программа дисциплины

Теория и практика конкуренции

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)

составлена на основании учебного плана:

38.03.02 Менеджмент

утвержденного учёным советом вуза от 23.12.21 протокол № 3.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	Целью освоение дисциплины "Теория и практика конкуренции" является понимание основ теории конкуренции, формирование навыков конкурентного анализа рынков, определения конкурентоспособности фирм и товаров, а также овладение предпринимательским подходом к рыночной экономике (рынок рассматривается как процесс).
1.2	Задачами курса являются: виды применяемых конкурентных стратегий, их особенности;знание методов конкурентной борьбы и основ их выбора;учет особенностей конкурентного потенциала фирмы в конкурентной борьбе.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	
Цикл (раздел) ООП:	ФТД
2.1	**Требования к предварительной подготовке обучающегося:**
2.1.1	Инвестиционный менеджмент
2.1.2	Производственная практика (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)
2.1.3	Риск-менеджмент
2.1.4	Стратегический менеджмент
2.1.5	Теория корпоративного управления
2.1.6	Финансовый менеджмент
2.1.7	Государственное и муниципальное управление
2.1.8	Логистика
2.1.9	Макроэкономическое планирование и прогнозирование
2.1.10	Управленческий консалтинг
2.1.11	Отраслевая экономика
2.1.12	Макроэкономика
2.2	**Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**
2.2.1	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
2.2.2	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
2.2.3	Производственная практика (преддипломная практика)

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
ОПК-1: Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории;
ОПК-1.1: Использует основы экономических, организационных и управленческих теорий для успешного выполнения профессиональной деятельности
ОПК-1.2: Проводит системный анализ деятельности организации и ее составляющих, используя компьютерный инструментарий
ОПК-4: Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций;
ОПК-4.1: Знает основные методы идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации
ПК-2: Способен определять контекст, идентификацию, анализ рисков и вырабатывать мероприятия по воздействию на риск
ПК-2.1: Оценивает деятельность подразделений по воздействию на риски
ПК-3: Способен формировать комплекс исходных данных для оперативного планирования
ПК-3.1: Выбирает оптимальные методы и инструменты планирования

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	**Знать:**
3.1.1	- экономические основы поведения организации, иметь представление о различных структурах рынков и способность проводить анализ конкурентной среды;
3.1.2	- взаимосвязи между функциональными стратегиями компании с целью подготовки сбалансированных управленческих решений;
3.1.3	- стратегии организации, используя инструментарий стратегического менеджмента;
3.1.4	- условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений;

3.1.5	- содержание понятия конкуренция;
3.1.6	- существующие методики анализа деятельности единиц бизнеса;
3.1.7	- основные типы конкурентов и конкурентных стратегий;
3.1.8	- конкурентные силы и факторы, способствующие их становлению;
3.1.9	
3.2	**Уметь:**
3.2.1	-анализировать и прогнозировать тенденции изменения рынка, влияющие на характер конкуренции;
3.2.2	-определять конкурентное положение компании;
3.2.3	-осуществлять постановку задач при разработке конкурентных стратегий
3.2.4	-применять количественные и качественные методы анализа при принятии управленческих решений и строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели
3.3	**Владеть:**
3.3.1	- современным инструментарием анализа рынков
3.3.2	- готовностью участвовать в разработке стратегии организации;
3.3.3	- методикой сбора и анализа информации, необходимой для анализа рынка.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов
	Раздел 1. Роль конкуренции в рыночной экономике		
1.1	Конкуренция как системообразующий элемент рыночной экономики. /Лек/	7	1
1.2	Фирма как основной субъект конкуренции. /Пр/	7	1
1.3	Рынок и рыночные ниши. Фундаментальная и реализованная ниши фирмы. /Ср/	7	2
1.4	Определение рыночной конкуренции. /Ср/	7	8
	Раздел 2. Конкурентоспособность и методы ее достижения		
2.1	Ценность товара для потребителя и методы ее повышения. Запас конкурентоспособности. /Лек/	7	1
2.2	Принцип компенсации для продуктов и фирм. /Пр/	7	1
2.3	Поле конкурентных стратегий. Цикл жизни фирмы. /Ср/	7	8
	Раздел 3. Конкурентные стратегии в сфере крупного стандартного производства		
3.1	База и границы эффективности крупного производства. Условные и безусловные фиксированные издержки. /Лек/	7	1
3.2	Стратегия обслуживания массового спроса. /Пр/	7	1
3.3	Стратегия подавления конкурентов. Позиции лидера и вице-лидеров на рынке. /Ср/	7	1
3.4	Эволюционный путь виолента. Три направления инвестиций. /Пр/	7	1
	Раздел 4. Конкурентные преимущества узкой специализации		
4.1	Дифференциация продукта — эффективный способ борьбы за потребителя. /Лек/	7	1
4.2	Стратегия специализированных фирм в борьбе с конкурентами. Значение ограничения размеров рыночного сегмента. /Ср/	7	1
4.3	Эволюционный путь фирмы-лисы (патиента). /Ср/	7	4
	Раздел 5. Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций		
5.1	Радикальные инновации — путь к свободным от конкурентов рынкам. /Ср/	7	2
5.2	Проблема финансирования пионерских проектов. Венчурный капитал и технопарки. /Ср/	7	2
5.3	Эволюция фирмы-ласточки (эксплерента). /Ср/	7	4
	Раздел 6. Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса		
6.1	Локальные потребности и их роль на рынке. /Ср/	7	4
6.2	Стратегия мелкого бизнеса в борьбе с конкурентами. Партизанский маркетинг. /Ср/	7	4
6.3	Разновидности фирм-мышей (коммутантов). /Ср/	7	4
	Раздел 7. Экономика как сообщество конкурирующих компаний		
7.1	Конкуренция и структура современного рынка. /Ср/	7	4

7.2	Конкуренция и научно-технический прогресс. Этапы НТП и роль в их смене разных конкурентных стратегий. /Пр/	7	1
7.3	Конкурентоспособность сообщества фирм и международная конкурентоспособность наций. Понятие кластера. /Пр/	7	1
	Раздел 8. Особенности конкурентных отношений в России		
8.1	Объективные законы конкуренции и их действие в эпоху социализма. /Ср/	7	4
8.2	Сообщество компаний в период трансформации экономики. /Пр/	7	2
8.3	Перспективы развития российских компаний. /Ср/	7	4
8.4	/Зачёт/	7	4

5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

5.1. Вопросы для самоконтроля и текущей аттестации

Конкуренция в жизни природы и человеческого общества. О биологических предпосылках конкуренции в системе бизнеса.
Конкурентные преимущества субъектов предпринимательского бизнеса
Оценка конкурентных преимуществ субъектов бизнеса их партнерами и соперниками. Эффект взаимозависимости.
Общественная ценность субъектов предпринимательского бизнеса. Эффект толерантности.
Конкурентные цели субъектов бизнеса. Понятие конкурентного целеполагания.
Признаки современной конкуренции. Парадокс суверенитета. Парадокс системности.
Конкурентный потенциал субъектов бизнеса. Различия между ресурсным и конкурентным потенциалом.
Формальная и реальная конкурентоспособность субъектов предпринимательского бизнеса.
Виды конкурентных действий субъектов предпринимательского бизнеса.
Направления конкурентных действий субъектов предпринимательского бизнеса. Маневренность конкурентных действий
Ценовые и неценовые методы конкурентных действий субъектов предпринимательского бизнеса.
Конкурентные силы субъектов предпринимательского бизнеса.
Формы конкурентных действий субъектов предпринимательского бизнеса.
Конкурентные позиции субъектов предпринимательского бизнеса. Понятие конкурентного позиционирования.
Объективные ограничители доминирующего конкурентного позиционирования. Конкурентные силы контрагентов и потребителей.
Конкурентные силы прямых соперников. Эволюционные эффекты конкуренции. Конкурентная функциональная дифференциация в системе бизнеса.
Государственные и международные антимонопольные барьеры конкурентного позиционирования.
Устойчивость конкурентных действий и конкурентных позиций субъектов предпринимательского бизнеса.
Обеспечение устойчивости конкурентных действий и конкурентных позиций субъектов предпринимательского бизнеса в условиях неопределенности. Понятие конкурентного риска.
Конкурентная мотивация субъектов предпринимательского бизнеса. Содержательные, технологические и иные мотивы конкурентного поведения.
Типы конкурентного статуса субъектов предпринимательского бизнеса.
Тактические конкурентные угрозы. Приемы, модели и манеры конкурентного поведения субъектов предпринимательского бизнеса.
Особенности тактики конкурентного поведения субъектов бизнеса. Тактическое маневрирование в бизнесе.
Модели конкурентного поведения субъектов предпринимательского бизнеса, отделяющие тактику наступления от тактики обороны.
Объективные и субъективные тактические детерминанты силы конкурентного поведения субъектов предпринимательского бизнеса.
Модели, типы и виды конкурентных ситуаций. Симметричные и асимметричные конкурентные ситуации. Принцип конъюнктурного опережения
Разведка и контрразведка как инструменты снижения тактических рисков и управления конкурентными ситуациями
Особенности формирования ролевых функций субъектов предпринимательского бизнеса
Ролевой статус субъектов предпринимательского бизнеса. Абсолютное и относительное лидерство в конкуренции

5.2. Темы письменных работ (контрольных и курсовых работ, рефератов)

1. Анализ и оценка конкурентов и конкурентных позиций предприятия.
2. Конкурентный анализ и позиционирование предприятия сервиса.
3. Анализ конкурентных преимуществ гостиничного предприятия.
4. Анализ конкурентной среды и фирм конкурентов (на примере фирмы).
5. Анализ конкуренции на рынке компьютерной техники.
6. Конкурентное преимущество как инструмент стратегии фирмы.
7. Конкурентное окружение организации и прогнозирование его изменений
8. Анализ конкуренции на рынке продаж мебели
9. Анализ конкуренции на рынке СМИ
10. Анализ конкуренции на рынке торговли автомобилями
11. Анализ конкуренции на рынке грузовых перевозок
12. Анализ конкуренции на рынке пассажирских перевозок
13. Анализ и оценка конкурентов и конкурентных позиций предприятия сферы услуг

14. Конкурентный анализ и позиционирование коммерческого предприятия
15. Анализ конкурентных преимуществ предприятия питания
16. Анализ конкурентной среды и фирм конкурентов сетевого маркетинга
17. Анализ конкуренции на рынке офисной техники
18. Конкурентное преимущество как инструмент стратегии фирмы
19. Конкурентное окружение организации и прогнозирование его изменений
20. Анализ конкуренции на рынке офисной мебели
21. Анализ конкуренции на рынке Интернет-рекламы
22. Анализ конкуренции на рынке торговли продуктами питания
23. Анализ конкуренции на рынке таксомоторных услуг
24. Анализ конкуренции на рынке доставки грузов населению
25. Анализ и оценка конкурентов и конкурентных позиций предприятия сферы обслуживания
26. Конкурентный анализ и позиционирование предприятия Интернет-услуг
27. Анализ конкурентных преимуществ (модель Портера) супермаркета
28. Анализ конкурентной среды и фирм конкурентов в сфере досуга населения
29. Анализ конкуренции на рынке бытовой техники
30. Конкурентное преимущество как инструмент стратегии строительной фирмы

5.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации

1. Конкуренция в жизни природы и человеческого общества. О биологических предпосылках конкуренции в системе бизнеса.
2. Конкурентные преимущества субъектов предпринимательского бизнеса
3. Оценка конкурентных преимуществ субъектов бизнеса их партнерами и соперниками. Эффект взаимозависимости.
4. Общественная ценность субъектов предпринимательского бизнеса. Эффект толерантности.
5. Конкурентные цели субъектов бизнеса. Понятие конкурентного целеполагания.
6. Признаки современной конкуренции. Парадокс суверенитета. Парадокс системности.
7. Конкурентный потенциал субъектов бизнеса. Различия между ресурсным и конкурентным потенциалом.
9. Формальная и реальная конкурентоспособность субъектов предпринимательского бизнеса.
10. Виды конкурентных действий субъектов предпринимательского бизнеса.
11. Направления конкурентных действий субъектов предпринимательского бизнеса. Маневренность конкурентных действий
12. Ценовые и неценовые методы конкурентных действий субъектов предпринимательского бизнеса.
13. Конкурентные силы субъектов предпринимательского бизнеса.
14. Формы конкурентных действий субъектов предпринимательского бизнеса.
15. Конкурентные позиции субъектов предпринимательского бизнеса. Понятие конкурентного позиционирования.
16. Объективные ограничители доминирующего конкурентного позиционирования. Конкурентные силы контрагентов и потребителей.
17. Конкурентные силы прямых соперников. Эволюционные эффекты конкуренции. Конкурентная функциональная дифференциация в системе бизнеса.
18. Государственные и международные антимонопольные барьеры конкурентного позиционирования.
19. Устойчивость конкурентных действий и конкурентных позиций субъектов предпринимательского бизнеса.
20. Обеспечение устойчивости конкурентных действий и конкурентных позиций субъектов предпринимательского бизнеса в условиях неопределенности. Понятие конкурентного риска.
21. Конкурентная мотивация субъектов предпринимательского бизнеса. Содержательные, технологические и иные мотивы конкурентного поведения.
22. Типы конкурентного статуса субъектов предпринимательского бизнеса.
23. Тактические конкурентные угрозы. Приемы, модели и манеры конкурентного поведения субъектов предпринимательского бизнеса.
24. Особенности тактики конкурентного поведения субъектов бизнеса. Тактическое маневрирование в бизнесе.
25. Модели конкурентного поведения субъектов предпринимательского бизнеса, отделяющие тактику наступления от тактики обороны.
26. Объективные и субъективные тактические детерминанты силы конкурентного поведения субъектов предпринимательского бизнеса.
27. Модели, типы и виды конкурентных ситуаций. Симметричные и асимметричные конкурентные ситуации. Принцип конъюнктурного опережения
28. Разведка и контрразведка как инструменты снижения тактических рисков и управления конкурентными ситуациями
29. Особенности формирования ролевых функций субъектов предпринимательского бизнеса
30. Ролевой статус субъектов предпринимательского бизнеса. Абсолютное и относительное лидерство в конкуренции

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год, эл. адрес

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год, эл. адрес
Л1.1	Юрьева Л.В.	Основы стратегического конкуретного анализа: Учебное пособие	Екатеринбург,изд.Уральского университета, 2014 URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=276569

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год, эл. адрес
Л2.1	Фирсова О.А	Конкурентный анализ: Учебно-методическое пособие	Орел : МАБИВ, 2014 URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=428607

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

6.2.1 Перечень программного обеспечения

6.3.1.1	Open Office

6.2.2 Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

6.3.2.1	http://www.consultant.ru/ Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
6.3.2.2	sdo.tiei.ru - Электронная информационно-образовательная среда(ЭИОС)
6.3.2.3	http://biblioclub.ru/ ЭБС «Университетская библиотека online»
6.3.2.4	http://library.tiei.ru/ - ЭЛЕКТРОННАЯ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ БИБЛИОТЕКА

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории. Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие примерным программам дисциплин (модулей), рабочим учебным программам дисциплин (модулей). Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно - образовательную среду.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ И КРИТЕРИЯМ ОЦЕНИВАНИЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Обучающимся необходимо помнить, что качество полученного образования в немалой степени зависит от активной роли самого обучающегося в учебном процессе. Обучающийся должен быть нацелен на максимальное усвоение подаваемого лектором материала, после лекции и во время специально организуемых индивидуальных встреч он может задать лектору интересующие его вопросы.

Лекционные занятия составляют основу теоретического обучения и должны давать систематизированные основы знаний по дисциплине, раскрывать состояние и перспективы развития соответствующей области науки, концентрировать внимание -обучающихся на наиболее сложных и узловых вопросах, стимулировать их активную познавательную деятельность и способствовать формированию творческого мышления.

Главная задача лекционного курса - сформировать у обучающихся системное представление об изучаемом предмете, обеспечить усвоение будущими специалистами основополагающего учебного материала, принципов и закономерностей развития соответствующей научно-практической области, а также методов применения полученных знаний, умений и навыков.

Основные функции лекций: 1. Познавательно-обучающая; 2. Развивающая; 3. Ориентирующе-направляющая; 4. Активизирующая; 5. Воспитательная; 6. Организующая; 7. информационная.

Выполнение практических заданий служит важным связующим звеном между теоретическим освоением данной дисциплины и применением ее положений на практике. Они способствуют развитию самостоятельности обучающихся, более активному освоению учебного материала, являются важной предпосылкой формирования профессиональных качеств будущих специалистов.

Проведение практических занятий не сводится только к органическому дополнению лекционных курсов и самостоятельной работы обучающихся. Их вместе с тем следует рассматривать как важное средство проверки усвоения обучающимися тех или иных положений, даваемых на лекции, а также рекомендуемой для изучения литературы; как форма текущего контроля за отношением обучающихся к учебе, за уровнем их знаний, а следовательно, и как один из важных каналов для своевременного подтягивания отстающих обучающихся.

При подготовке важны не только серьезная теоретическая подготовка, но и умение ориентироваться в разнообразных практических ситуациях, ежедневно возникающих в его деятельности. Этому способствует форма обучения в виде практических занятий. Задачи практических занятий: закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у обучающихся умений и

навыков работы с исходными данными, научной литературой и специальными документами. Практическому занятию должно предшествовать ознакомление с лекцией на соответствующую тему и литературой, указанной в плане этих занятий.
При проведении учебных занятий обеспечиваются развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).
Самостоятельная работа может быть успешной при определенных условиях, которые необходимо организовать. Ее правильная организация, включающая технологии отбора целей, содержания, конструирования заданий и организацию контроля, систематичность самостоятельных учебных занятий, целесообразное планирование рабочего времени позволяет привить студентам умения и навыки в овладении, изучении, усвоении и систематизации приобретаемых знаний в процессе обучения, привить навыки повышения профессионального уровня в течение всей трудовой деятельности.
Для контроля знаний студентов по данной дисциплине необходимо проводить оперативный, рубежный и итоговый контроль.
Оперативный контроль осуществляется путем проведения опросов студентов на семинарских занятиях, проверки выполнения практических заданий, а также учета вовлеченности (активности) студентов при обсуждении мини-докладов, организации ролевых игр и т.п.
Контроль за самостоятельной работой студентов по курсу осуществляется в двух формах: текущий контроль и итоговый.
Рубежный контроль (аттестация) подразумевает проведение тестирования по пройденным разделам курса. В тестирование могут быть включены темы, предложенные студентам для самостоятельной подготовки, а также практические задания.

Уровень сформированности профессиональных компетенций каждого обучающегося оценивается по следующей шкале (от 1 до 5):
1 – не справляется с выполнением типовых профессиональных задач, не проявляет ни один из навыков, входящих в компетенцию;
2 – не справляется с выполнением типовых профессиональных задач, проявляет отдельные навыки, входящие в компетенцию;
3 – выполняет типовые профессиональные задачи при консультационной поддержке: пороговый (критический) уровень готовности;
4 – самостоятельно выполняет типовые профессиональные задачи. Для решения нестандартных задач требуется консультационная помощь: пороговый (допустимый) уровень готовности;
5 – все профессиональные (типовые и нестандартные) профессиональные задачи выполняет самостоятельно: повышенный уровень готовности.
Бально-рейтинговая оценка по промежуточной аттестации проводимой в форме экзамена и (или) дифференцированного зачета выставляется в соответствии со следующей шкалой:
50–71 – «удовлетворительно»;
71–92 – «хорошо»;
92–100 – «отлично».
Далее приводятся критерии оценки результатов ответов. Например:
Оценка "ОТЛИЧНО" ставится обучающемуся, показавшему повышенный уровень готовности.
Оценка "ХОРОШО" ставится обучающемуся, показавшему пороговый (допустимый) уровень готовности.
Оценка "УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО" ставится обучающемуся, показавшему пороговый (критический) уровень готовности.
Бально-рейтинговая оценка по промежуточной аттестации проводимой в форме зачета выставляется в соответствии со следующей шкалой:
51–100 – «зачтено».
Далее приводятся критерии оценки результатов ответов. Например:
Оценка "зачтено" ставится обучающемуся, минимально показавшему пороговый (критический) уровень готовности.