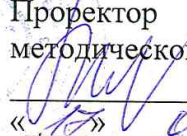


МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»



**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по учебной и  
методической работе

 / Шубаева В.Г./

«10» 06 2019 г.

**УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТОРГОВЫХ  
ПРЕДПРИЯТИЙ**

Рабочая программа дисциплины

Направление подготовки	38.03.07 Товароведение
Направленность (профиль) программы	Экспертиза и менеджмент товаров
Уровень высшего образования	бакалавриат
Форма обучения	очная

Составитель:



д.э.н., профессор Четыркина Н.Ю.

Санкт-Петербург  
2019

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ.....	5
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	5
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ .....	5
4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ .....	6
6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА .....	9
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ .....	10
7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины.	10
7.2. Организация самостоятельной работы .....	10
8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ .....	11
9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....	11
9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины ...	11
9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса.....	12
10.. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ.....	13
11.. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ .....	13
ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ .....	14

## 1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

**Цель дисциплины:** состоит в раскрытии теоретических и практических аспектов обеспечения конкурентоспособности; в определении роли конкурентных отношений между субъектами рынка и формировании на этой основе конкурентной среды на рынке.

**Задачи:** рассмотрение сущности и содержания понятия конкурентоспособности торгового предприятия, определение факторов, влияющих на ее изменение, определение принципов и методов оценки конкурентоспособности торговых предприятий, использование методов экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов на рынке, формирование комплекса мер по регулированию конкурентоспособности торгового предприятия на макро- и микро- уровнях управления, формирование и разработка стратегий по обеспечению конкурентоспособности, изучение направлений и механизмов повышения и обеспечения конкурентоспособности торговых предприятий, адекватных экономическим условиям рынка.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В.15 «Управление конкурентоспособностью торговых предприятий», относится к вариативной части дисциплинам Блока 1, и является обязательной для освоения обучающимся после выбора обучающимся направленности (профиля) программы.

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции выпускника	Этапы формирования компетенций	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
1	2	3
ПК-4: системным представлением об основных организационных и	Третий уровень (продвинутый)  (ПК-4) -3	<b>Знать:</b> базовые понятия управления конкурентоспособностью, их взаимосвязь и обусловленность; место управления конкурентоспособностью в системе научных знаний; основы современных подходов по развитию организации на основе управления конкурентоспособностью; источники, способы

управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров		<p>формирования и развития конкурентных преимуществ, а на их основе формирование и реализация конкурентных стратегий <b>ЗЗ (ПК-4)</b>;</p> <p><b>Уметь:</b> использовать систему знаний в области управления конкурентоспособностью; применять полученные знания о конкурентных преимуществах, с целью определения реального состояния организации и перспектив ее развития; выявлять проблемы при анализе конкурентных ситуаций и предлагать способы их решения в области управления конкурентоспособностью; систематизировать и обобщать информацию при анализе конкурентоспособности торговых организаций, товаров и услуг <b>УЗ (ПК-4)</b>;</p> <p><b>Владеть:</b> методическими подходами проведения конкурентного анализа; методами практической работы в сфере эффективного управления конкурентоспособностью организации; основами разработки мероприятий и способов ведения конкурентной борьбы; методами библиографического поиска необходимых материалов по управлению конкурентоспособностью торговых организаций, товаров и услуг <b>ВЗ (ПК-4)</b>.</p>
---	--	--

#### 4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часа.

Форма промежуточной аттестации: зачет – 7 семестр.

Распределение фонда времени по темам дисциплины по очной форме обучения представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Распределение фонда времени по темам дисциплины

Номер и наименование тем	Объем дисциплины (ак. часы)			
	Контактная работа			СРО
	ЗЛТ	ПЗ	ЛР	
<i>I</i>	2	3	4	5
Тема 1. Сущность и закон конкуренции, конкурентные силы в отрасли	4	4	-	8
Тема 2. Источники и методы сбора информации о конкурентах	2	6	-	8
Тема 3. Анализ конкурентоспособности товаров и услуг	4	4	-	8
Тема 4. Анализ конкурентоспособности маркетинговой деятельности торговых предприятий	4	-	-	8
Тема 5. Анализ конкурентоспособности торговых предприятий	4	10	-	8
Тема 6. Управление конкурентными преимуществами	2	2	-	7
Тема 7. Конкурентные стратегии торговых организаций	2	6	-	7
<b>Всего по дисциплине:</b>	<b>22</b>	<b>32</b>	<b>-</b>	<b>54</b>

#### 5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

##### Тема 1. Сущность и закон конкуренции, конкурентные силы в отрасли

Сущность понятия конкуренции. Типология подходов к исследованию природы конкуренции. Формы и виды конкуренции. Значение конкуренции на рынке. Классификация конкуренции. История возникновения и развития

конкуренции. Понятие, сущность и эволюция конкурентной борьбы. Определяющие законы конкуренции. Теория конкуренции А.Смита. Современное состояние конкуренции на различных рынках. Движущие силы конкуренции. Признаки современной конкуренции. Конкурентные силы в отрасли по М. Портеру. Методы конкуренции. Факторы, влияющие на конкурентную борьбу. Отраслевая конкуренция. Взаимодействие конкурентных сил в отрасли.

## **Тема 2. Источники и методы сбора информации о конкурентах**

Классификация информации о конкурентах. Первичная и вторичная информация. Методы сбора информации. Источники первичной информации. Особенности вторичной информации о конкурентах. Виды ее источников. Классификация методов сбора информации о конкурентах. Аналитический открытый метод. Метод конкурентной разведки. Цели разведывательной деятельности. Виды информации в конкурентной разведке. Понятие конкурентного шпионажа. Способы легальной и нелегальной конкурентной разведки. Понятие бенчмаркинга особенности его применения. Выявление и оценка воздействия конкурентов на отраслевом рынке. Анализ и оценка конкурентной среды. Характеристика конкурентной среды торгового предприятия. Структура конкурентной среды. Анализ деятельности конкурентов: структура и основные этапы проведения. Исследование эффективности рекламной компании конкурентов. Конкурентная карта рынка: содержание и принципы построения.

## **Тема 3. Анализ конкурентоспособности товаров и услуг**

Понятие конкурентоспособности. Исследование современных подходов к оценке уровня конкурентоспособности. Исследование конкурентоспособности продукта, методы ее оценки. Цели и принципы оценки конкурентоспособности товаров. Классификация методов оценки конкурентоспособности товаров. Характеристика методов исходя из источников и способа получения первичной информации (расчетный, экспериментальный и т.д.) Характеристика методов исходя из номенклатуры критериев – прямые и косвенные. Характеристика методов исходя из цели и стадии оценки: методы, применяемые на стадии проектирования и изготовления продукции; методы, применяемые на стадиях реализации и эксплуатации продукции. Характеристика методов исходя из форм представления данных: графические методы, матричные методы, расчетные, комбинированные методы. Оценка конкурентоспособности товаров и услуг конкурентов.

## **Тема 4. Анализ конкурентоспособности маркетинговой деятельности торговых предприятий**

Конкурентоспособность	маркетинговой	политики.
Конкурентоспособность	цен.	Конкурентоспособность
Конкурентоспособность	(эффективность)	сбыта.
		продвижения.

Конкурентоспособность маркетинговой стратегии торговой организации. Определение цели и функций маркетинговой деятельности на предприятии. Методы сбора информации в процессе маркетингового исследования. Комплексное маркетинговое исследование рынка. Эффективность оценки конкурентоспособности товаров и услуг на отраслевом рынке. Оценка конкурентоспособности маркетинговой деятельности предприятия.

### **Тема 5. Анализ конкурентоспособности торговых предприятий**

Понятие конкурентоспособности торговой организации. Конкурентоспособная система управления торговым предприятием и факторы ее определяющие. Структура системы управления торговым предприятием. Принципы формирования конкурентоспособных систем управления торговым предприятием.

Конкурентное позиционирование торгового предприятия. Конкурентные позиции торгового предприятия. Понятие конкурентного позиционирования. Классификация конкурентных позиций. Оценка конкурентных позиций. Подходы к количественному определению конкурентных позиций торговых предприятий.

Понятие, цели и методы конкурентного анализа. Выявление существующих конкурентов и предварительный анализ их деятельности. Определение приоритетности конкурентов. Анализ деятельности приоритетных конкурентов.

Формирование ролевых функций предприятий. Понятие ролевой функции предприятия-конкурента. Закономерности дифференциации ролевых функций конкурирующих предприятий. Ролевые принципы поведения предприятий. Понятие ролевого стереотипа предприятия.

Ролевой статус предприятия. Виды ролевого статуса предприятия. Типы ролевого статуса предприятий. Абсолютное и относительное лидерство в конкуренции.

Конкурентный потенциал торговой организации и его составляющие элементы. Система показателей оценки конкурентоспособности торгового предприятия. Анализ конкурентных возможностей торгового предприятия. Методические подходы к оценке конкурентоспособности торгового предприятия. Оценка конкурентоспособности персонала. Установление перечня качеств персонала и их весомость.

Конкурентный риск: понятие, причины и виды.

### **Тема 6. Управление конкурентными преимуществами**

Понятие конкурентного преимущества и его источники. Новация как один из источников конкурентного преимущества торговой организации. Классификация конкурентных преимуществ. Управление конкурентными преимуществами в процессе конкурентной борьбы. Основные типы конкурентных преимуществ организации. Функции управления конкурентными преимуществами. Этапы построения эффективной системы достижения и управления конкурентными преимуществами организации. Создание и развитие «цепочки ценности организации». Типовые факторы

конкурентного преимущества (персонал, товар, услуга, организация, отрасль) и их прогноз.

### **Тема 7. Конкурентные стратегии торговых организаций**

Конкурентная мотивация предприятий. Содержательные и технологические мотивы конкурентного поведения.

Конкурентная стратегия торгового предприятия в обеспечении его конкурентоспособности. Базовые стратегии конкуренции. Классификация конкурентных стратегий предприятия. Конкурентные преимущества предприятия, необходимость и целесообразность их исследования при формировании конкурентной стратегии предприятия. Оценка конкурентных преимуществ предприятия их партнерами и соперниками.

Методические подходы к формированию конкурентных стратегий предприятия. Механизм формирования конкурентной стратегии предприятия. Реализация конкурентной стратегии в функциональных стратегиях предприятия.

## **6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА**

Таблица 6.1 – Практические занятия/ Семинарские занятия/Лабораторные работы

№ темы	Тема занятия	Вид занятия / Оценочное средство
1	2	3
1	Природа конкуренции: понятие типы подходов к исследованию	СЗ/Опрос
	Движущие силы конкуренции	СЗ/Дискуссия
2	Структура конкурентной среды	СЗ/Доклады
	Анализ деятельности конкурентов	СЗ/Доклады
	Конкурентная карта рынка: содержание и анализ составных элементов	ПЗ/Решение практической задачи
3	Современные подходы к оценке уровня конкурентоспособности	СЗ/Доклады
	Оценка конкурентоспособности товаров и услуг	ПЗ/Решение практической задачи
5	Конкурентоспособная система управления торговым предприятием и факторы ее определяющие.	СЗ/Опрос
	Конкурентное позиционирование торгового предприятия	СЗ/Доклады
	Формирование ролевых функций и ролевого статуса предприятий	СЗ/Доклады
	Конкурентный потенциал торговой организации и его составляющие элементы	СЗ/Доклады
	Конкурентный риск	СЗ/Доклады
6	Новация как один из источников конкурентного преимущества торговой организации	СЗ/Дискуссия
7	Конкурентная стратегия предприятия в обеспечении конкурентоспособности	СЗ/Доклады
	Методические подходы к формированию конкурентных стратегий предприятия	СЗ/Доклады
	Ситуационное проектирование стратегий	ПЗ/Анализ конкретной ситуации

\*ПЗ-практические занятия, СЗ-семинарские занятия, ЛР-лабораторные работы

## **7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

### **7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины**

Для формирования четкого представления об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине в самом начале учебного курса, обучающийся должен ознакомиться с учебно-методической документацией:

- рабочей программой дисциплины: с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, перечнем знаний и умений, которыми в процессе освоения дисциплины должен владеть обучающийся;
- порядком проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации;
- графиком консультаций преподавателей кафедры.

Систематическое выполнение учебной работы на занятиях лекционных и семинарских типов, а также выполнение самостоятельной работы позволит успешно освоить дисциплину.

В процессе освоения дисциплины обучающимся следует:

- слушать, конспектировать излагаемый преподавателем материал;
- ставить, обсуждать актуальные проблемы курса, быть активным на занятиях;
- задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений;
- выполнять задания практических занятий полностью и в установленные сроки.

При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале не удалось, то обратиться к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на занятиях семинарского типа.

Обучающимся, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющим письменного решения задач или не подготовившимся к данному занятию, рекомендуется не позже, чем в 2 – недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме.

### **7.2. Организация самостоятельной работы**

Под самостоятельной работой обучающихся понимается планируемая работа обучающихся, направленная на формирование указанных компетенций, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, без его непосредственного участия.

Методическое обеспечение самостоятельной работы при наличии обучающихся лиц с ограниченными возможностями представляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.



Виды самостоятельной работы по дисциплине представлены в таблице 7.2.1.

Таблица 7.2.1 – Организация самостоятельной работы обучающегося

№ темы	Вид самостоятельной работы
1	2
1,5	Подготовка к опросу
1,6	Подготовка к дискуссии
2,3,5,6,7	Подготовка доклада
2,3	Подготовка к решению практической задачи
7	Подготовка к анализу конкретных ситуаций
1-7	Подготовка презентаций по темам
1-13	Подготовка к зачету

Каждый вид СРО, указанный в таблице 7.2.1 обеспечен методическими материалами.

## 8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В рамках реализации дисциплины «Менеджмент конкурентоспособности предприятия» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- анализ конкретных ситуаций (тема № 7).

Анализ конкретных ситуаций представляет анализ предложенной ситуации, как совокупности фактов и данных, определяющих то или иное явление, имевшее место в практике, которым в ходе учебных занятий дается оценка.

## 9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Таблица 9.1.1 – Учебно-методическое обеспечение дисциплины

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Основная/ дополнительная литература	Книгообеспеченность	
		Кол-во. экз. в библиот. СПбГЭУ	Электронные ресурсы
Лифиц, И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебное пособие для академического бакалавриата / И. М. Лифиц. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 392 с.	основная	-	<a href="#">ЭБС Юрайт</a>
Парамонова Т.Н. Маркетинг торгового предприятия / Парамонова Т.Н., Красюк И.Н.,	основная	-	<a href="#">ЭБС ZNANIUM.</a>

Лукашевич В.В. - Москва: Дашков и К, 2018. - 284 с.			
Управление конкурентоспособностью : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под редакцией Е. А. Горбашко, И. А. Максимцева. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 447 с.	основная	-	<a href="#">ЭБС Юрайт</a> .
Царев, В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / В.В. Царев, А.А. Кантарович, В.В. Черныш. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 799 с.	дополнительная	-	<a href="#">ЭБС ZNANIUM</a>
Квасникова В.В., Конкурентоспособность товаров и организаций. Практикум: Учебное пособие / В.В. Квасникова, О.Н. Жукевич. - Москва.: НИЦ ИНФРА-М; Мн.: Нов. знание, 2013. - 184 с.	дополнительная	-	<a href="#">ЭБС ZNANIUM</a> .
Красюк И.Н., Аспекты конкурентоспособности и управления собственными торговыми марками на розничных торговых предприятиях: монография / Красюк И.Н., Калугина С.А., Шульдешов А.С - Москва.: Дашков и К, 2015. - 172 с.	дополнительная	-	<a href="#">ЭБС ZNANIUM</a> .

Таблица 9.1.2 – Перечень современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД
1	Электронная библиотека Grebennikon.ru – <a href="http://www.grebennikon.ru">www.grebennikon.ru</a>
2	Научная электронная библиотека eLIBRARY – <a href="http://www.elibrary.ru">www.elibrary.ru</a>
3	Научная электронная библиотека КиберЛеника – <a href="http://www.cyberleninka.ru">www.cyberleninka.ru</a>
4	База данных ПОЛПРЕД Справочники – <a href="http://www.polpred.com">www.polpred.com</a>
5	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary – <a href="http://www.oecd-ilibrary.org">www.oecd-ilibrary.org</a>

Таблица 9.1.3 – Перечень информационных справочных систем (ИСС)

№	Наименование ИСС
1	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или <a href="http://www.consultant.ru">www.consultant.ru</a> )
2	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или <a href="http://www.garant.ru">www.garant.ru</a> )
3	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или <a href="http://www.kodeks.ru">www.kodeks.ru</a> )
4	Электронная библиотечная система BOOK.ru - <a href="http://www.book.ru">www.book.ru</a>
5	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – <a href="http://www.urait.ru">www.urait.ru</a>
6	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – <a href="http://www.znanium.com">www.znanium.com</a>
7	Электронная библиотека СПбГЭУ – <a href="http://opac.unicon.ru">opac.unicon.ru</a>

## 9.2 Материально-техническое обеспечение учебного процесса

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы. Ряд практических занятий проводится в специализированном учебном классе.

Таблица 9.2.1 – Перечень программного обеспечения (ПО)

№ п/п	Наименование ПО
1	Microsoft Windows Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
2	Microsoft Office Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
3	7-Zip (freeware)

## 10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Университет обеспечивает:

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры, а также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

## 11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И

## **ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом и является приложением к рабочей программе дисциплины (модуля).

[illegible]