ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат 02AA015500B9B277974BD4E8E7991CCA59
Владелец АНО ВО "УИФР"
Действителен с 08.04.2025 по 08.07.2026

Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) программы: Управление человеческими ресурсами

Дисциплина: Конкурентоспособность организаций

1. Перечень компетенций образовательной программы, формирующихся в процессе освоения дисциплины

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине «Конкурентоспособность организаций» у обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, основная образовательная программа «Менеджмент», направленность (профиль) программы «Управление человеческими ресурсами», оцениваются компетенции, формирующиеся в процессе освоения образовательной программы.

Выпускник программы должен обладать следующими компетенциями*:

УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.

*Примечание: Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент

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

Описание показателей оценивания компетенций на различных этапах их формирования осуществляется в соответствии с основной профессиональной образовательной программой вуза. В качестве показателей рассматриваются результаты освоения дисциплины, выраженные через знания, умения и владения (таблица 1).

В таблице 2 приводится шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования с указанием критериев их оценивания. Во втором столбце таблицы приводится шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования в соответствии с обозначенным критерием.

Таблица 1 – Описание показателей оценивания компетенций на различных этапах их формирования с точки зрения результатов освоения дисциплины.

Компетенция	Индикатор	Планируемые результаты

	достижения компетенции	**обучения по дисциплине**
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	ИДК-УК-10.4 Знает принципы формирования конкурентной позиции, разрабатывает обоснованные экономические решения в области укрепления конкурентоспособности предприятия	Знать: сущность понятия «конкурентоспособность организации», факторы оказывающие влияние на уровень конкурентоспособности, методики оценки конкурентоспособности организации, стратегии создания конкурентных преимуществ Уметь: проводить исследование конкурентной среды организации, производить оценку уровня конкурентоспособности организации, осуществлять выбор конкретных мероприятий направленных на повышение конкурентоспособности в зависимости от результатов анализа, обосновывать принимаемые решения Владеть: навыками проведения исследований, направленных на анализ конкурентной среды, навыками выявления и оценки параметров, значимых для повышения конкурентоспособности организации, навыками разработки мер стратегического характера по повышению уровня конкурентоспособности организации

Таблица 2 – Критерии и шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования.

Критерии оценивания компетенций	**Шкала оценивания**
Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой знаний и владеет некоторыми умениями по дисциплине, способен понимать и интерпретировать освоенную информацию, что позволит ему в дальнейшем развить такие	Пороговый (обязательный)

Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
качества умственной деятельности, как глубина, гибкость, критичность, доказательность, эвристичность. Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой знаний теоретических основ функционирования экономических систем в целом, отдельных их сфер и звеньев, владеет некоторыми умениями анализа конкурентоспособности организации, что позволит ему в дальнейшем развить практические умения в данном направлении профессиональной деятельности.	
Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент продемонстрировал глубокие прочные знания и развитые практические умения и навыки, может сравнивать, оценивать и выбирать методы решения заданий, работать целенаправленно, используя связанные между собой формы представления информации. Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент продемонстрировал знание теоретических положений в области управления конкурентоспособностью, практические умения и навыки анализа и исследований на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы.	Повышенный
Достигнутый уровень оценки результатов обучения свидетельствует о том, что студент способен обобщать и оценивать информацию, полученную на основе исследования нестандартной ситуации; использовать сведения из различных источников, успешно соотнося их с предложенной ситуацией. Достигнутый уровень оценки результатов обучения свидетельствует о том, что у студента сформированы системные знания в области управления конкурентоспособностью, необходимые для решения конкретных задач, связанных с экономическими системами, их структурой и направлениями политики государства; практические умения и навыки анализа и интерпретации информации, содержащейся в плановых документах и отчетности организаций различных правовых форм, публично-правовых образований, а также использования полученных сведений для принятия управленческих решений. Студент способен систематизировать и обобщать информацию по вопросам планирования и контроля управления конкурентоспособностью, обосновывать выбор метода управления для решения задач в области профессиональной деятельности.	Продвинутый

3. Оценочные средства для проведения текущего контроля освоения дисциплины

Вопросы для самоконтроля и подготовки к текущему контролю методом опроса

Тема 1 Введение в управление конкурентоспособностью

1. Что такое конкурентоспособность?
2. Какие факторы оказывают влияние на конкурентоспособность?
3. Какова сущность понятия конкурентоспособность предприятия?

4. При помощи каких показателей можно оценить конкурентоспособность отрасли?

5. Что представляет собой национальная конкурентоспособность (конкурентоспособность страны)?

6. Какие показатели могут быть использованы для проведения сравнительного анализа уровня конкурентоспособности различных стран?

Тема 2 Конкурентная среда организации. Понятие и виды конкурентов

1. В чем сущность понятия конкуренция?

2. Какова роль конкуренции в современной экономике?

3. Каковы условия возникновения конкуренции?

4. Раскройте содержание пяти конкурентных сил, которые описывает М. Портер.

5. Портфельные модели стратегического анализа. Матрица Бостонской консультационной группы. Матрица McKincey

Тема 3. Исследование конкурентной среды.

1. Каковы цели и основные направления исследования рыночной конкуренции? SWOT-анализ.

2. Какие источники вторичной информации о конкурентах вы можете назвать?

3. Перечислите методы исследований, которые целесообразно использовать при изучении конкурентной среды предприятия (организации).

4. Какие классификационные группы конкурентов можно выделить по признаку потребительского восприятия?

5. Что представляет собой конкурентная карта рынка? Для каких целей она составляется?

Тема 4. Оценка конкурентоспособности товара.

1. Что такое конкурентоспособность товара?

2. Какие факторы оказывают влияние на конкурентоспособность товара?

3. Какие методы оценки конкурентоспособности товаров вы можете назвать?

4. В чем сходство рассмотренных методик, а в чем различие?

5. Какие преимущества и недостатки рассмотренных методик вы можете назвать?

6. По какой формуле можно рассчитать коэффициент конкурентоспособности товара?

7. Какие параметры качества товара следует включить в оценку конкурентоспособности?

8. Из чего складывается показатель затрат используемый в оценке конкурентоспособности товара?

Тема 5. Оценка конкурентоспособности организации

1. Какова сущность понятия конкурентоспособность предприятия?
2. Раскройте содержание этапов процесса управления конкурентоспособностью предприятия (организации).
3. Назовите основные методы анализа уровня конкурентоспособности предприятия.
4. Какие количественные методики анализа конкурентоспособности предприятия вы можете назвать? В чем преимущества данных методик?
5. Дайте характеристику группе качественных методик анализа конкурентоспособности предприятия. Какова сфера применения данных методик?
6. Раскройте основные положения смешанных методик оценки конкурентоспособности предприятия.

Тема 6. Конкурентные преимущества

1. Раскройте сущность понятия «конкурентное преимущество».
2. Каковы требования предъявляемые к конкурентным преимуществам?
3. Что представляет собой конкурентное преимущество высокого порядка? Каковы источники подобного конкурентного преимущества?
4. Дайте характеристику различным формам проявления конкурентных преимуществ.
5. Раскройте содержания понятия «ключевая компетенция». Каковы преимущества ключевых компетенций?

Тема 7. Система стратегических мероприятий по повышению конкурентоспособности организации

1. В чем сущность стратегии лидерства в издержках?
2. Каковы рыночные условия реализации стратегии лидерства в издержках и дифференциации товара?
3. Раскройте содержание рисков присущих стратегии фокусирования.
4. Каковы основные пути реализации стратегии фокусирования?
5. Каковы особенности стратегии повышения конкурентоспособности, связанной с управлением персоналом организации?

Тема 8 Проблемы повышения конкурентоспособности российских предприятий.

1. Какие проблемы достижение конкурентоспособного уровня отечественных предприятий вы можете назвать?
2. Каковы условия внешней среды, препятствующие повышению уровня конкурентоспособности российских предприятий?
3. Каковы благоприятные условия внешней среды, способствующие росту уровня конкурентоспособности российских предприятий?
4. Дайте характеристику основным стратегиям роста конкурентоспособности отечественной экономики.

5. Раскройте содержание приоритетных направлений повышения конкурентоспособности отраслей промышленности.

6. Каковы основные направления государственной поддержки предприятий в процессе повышения уровня их конкурентоспособности, как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

4. Оценочные средства промежуточной аттестации для оценивания уровня формирования компетенций, соотнесенного с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

По компоненте компетенций «Знать»

1.Роль конкуренции в рыночной экономике.
2.Организация (фирма) и ее место на рынке.
3.Рынок и рыночные ниши.
4. Конкуренция: понятие и виды.
5. Основные понятия и уровни анализа конкурентоспособности.
6. Исследование конкурентной среды.
7. Понятие конкурентного преимущества.
8. Теория «человеческого капитала» Р. Лукаса.
9.Теория конкурентных преимуществ М. Портера.
10.Стадии формирования конкурентных преимуществ.
11.Уровни обеспечения конкурентоспособности организации.
12.Подходы к оценке конкурентоспособности фирмы (организации).
13.Внешние и внутренние факторы конкурентного преимущества фирмы (организации).
14. Бенчмаркинг как современный метод бизнес-планирования и повышения конкурентоспособности предприятия.
15..Подходы к оценке конкурентоспособности персонала.
16.Подходы к оценке конкурентоспособности товаров и услуг.
21.Внешние и внутренние факторы конкурентного преимущества продукции, работ, услуг.
22.Система обеспечения конкурентоспособности организации.
23.Основные типы стратегий конкурентной борьбы.
24.Виолентная стратегия конкурентной борьбы.
25.Патиентная стратегия конкурентной борьбы, ее преимущества.
26. Коммутантная стратегия.
27. Эксплерентная стратегия.

28. Основные пути повышения конкурентоспособности российских предприятий. Пути увеличения потенциала персонала организации.

По компоненте компетенций «Уметь»:

1.Раскройте содержание пяти конкурентных сил, которые описывает М. Портер.

2.Каковы цели и основные направления исследования рыночной конкуренции? SWOT-анализ.

3. Какие источники вторичной информации о конкурентах вы можете назвать?

4.Какие классификационные группы конкурентов можно выделить по признаку потребительского восприятия?

5. Что представляет собой конкурентная карта рынка? Для каких целей она составляется?

6.Какие параметры качества товара следует включить в оценку конкурентоспособности?

7. Из чего складывается показатель затрат используемый в оценке конкурентоспособности товара?

8. Раскройте содержание этапов процесса управления конкурентоспособностью предприятия (организации).

9. Назовите основные методы анализа уровня конкурентоспособности предприятия.

10. Какие количественные методики анализа конкурентоспособности предприятия вы можете назвать? В чем преимущества данных методик?

11. Дайте характеристику группе качественных методик анализа конкурентоспособности предприятия. Какова сфера применения данных методик?

12. Раскройте основные положения смешанных методик оценки конкурентоспособности предприятия.

13.Дайте характеристику различным формам проявления конкурентных преимуществ.

14. Раскройте содержания понятия «ключевая компетенция». Каковы преимущества ключевых компетенций?

15.Каковы рыночные условия реализации стратегии лидерства в издержках и дифференциации товара?

16.. Раскройте содержание рисков присущих стратегии фокусирования.

17. Каковы основные пути реализации стратегии фокусирования?

18. Каковы особенности стратегии повышения конкурентоспособности, связанной с управлением персоналом организации?

19. Какие проблемы достижение конкурентоспособного уровня отечественных предприятий вы можете назвать?

20. Каковы условия внешней среды, препятствующие повышению уровня конкурентоспособности российских предприятий?

21. Каковы благоприятные условия внешней среды, способствующие росту уровня конкурентоспособности российских предприятий?

22. Дайте характеристику основным стратегиям роста конкурентоспособности отечественной экономики.

23.Внешние и внутренние факторы конкурентного преимущества персонала.

24.Принципы выбора стратегий и основные правила ее проведения

25. База и границы эффективности крупного производства.

26.Эволюционный путь фирмы-патиента.

27. Портфельные модели стратегического анализа. Матрица Бостонской консультационной группы. Матрица McKincey.

28. Каковы основные направления государственной поддержки пред-российских приятий в процессе повышения уровня их конкурентоспособности, как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

По компоненте компетенций «Владеть навыками»:

1.Автомастерская, находящаяся в небольшом городке, на окраине, изначально была ориентирована на две группы клиентов. С первой группой – местными жителями, проблем нет. Спрос небольшой, но устойчивый. А вот со второй группой – транзитным транспортом, ситуация развивается не так, как было задумано. Профилактический и небольшой текущий ремонт водители по-прежнему осуществляют на заправочных станциях, несмотря на более высокие цены.

1. Определите сильные и слабые стороны компании, сформулируйте конкурентные преимущества и проблемы компании.
2. Проведите конкурентный анализ по модели пяти конкурентных сил М. Портера
3. Каких базовых стратегий придерживалась компания на разных этапах развития бизнеса?
4. Сформулируйте конкурентную стратегию развития компании, назовите представленные в кейсе и возможные прогнозируемые действия по поддержке выбранной конкурентной стратегии

2. Детский центр дополнительного образования. Центр создан в сентябре 2009 года. За время существования был пройден путь от одной авторской программы до образовательного комплекса включающего более 10 направлений, среди которых детское прикладное творчество, современный танец, вокал, шахматы, английский язык и т.п.

В центре проводятся детские дни рождения и др. праздники (например, празднование нового года).

Кроме того, центр часто выступает площадкой для проведения районных и даже общегородских детских конкурсов.

Основной проблемой на данный момент является низкая наполняемость групп.

1. Определите сильные и слабые стороны компании, сформулируйте конкурентные преимущества и проблемы компании.
2. Проведите конкурентный анализ по модели пяти конкурентных сил М. Портера
3. Каких базовых стратегий придерживалась компания на разных этапах развития бизнеса?
4. Сформулируйте конкурентную стратегию развития компании, назовите представленные в кейсе и возможные прогнозируемые действия по поддержке выбранной конкурентной стратегии

3. Магазин "Дачный". В ассортименте магазина семена, луковицы, удобрения, рассада, комнатные растения, садовые инструменты, книги по садоводству и т.п.

Одной из основных проблем магазина является чрезмерно выраженные сезонные колебания спроса. С целью выравнивания сбыта в течение года предпринята попытка введения в ассортимент подарочных сертификатов. Сертификаты спросом не пользуются.

1. Определите сильные и слабые стороны компании, сформулируйте конкурентные преимущества и проблемы компании.
2. Проведите конкурентный анализ по модели пяти конкурентных сил М. Портера
3. Каких базовых стратегий придерживалась компания на разных этапах развития бизнеса?
4. Сформулируйте конкурентную стратегию развития компании, назовите представленные в кейсе и возможные прогнозируемые действия по поддержке выбранной конкурентной стратегии

4. Салон красоты располагается в крупном фитнес-центре. Среди услуг салона красоты – женские, мужские и детские стрижки, окрашивание волос, маникюр и педикюр. Основная проблема – неравномерный спрос (низкая загруженность мастеров в рабочее время в будние дни).

1. Определите сильные и слабые стороны компании, сформулируйте конкурентные преимущества и проблемы компании.
2. Проведите конкурентный анализ по модели пяти конкурентных сил М. Портера
3. Каких базовых стратегий придерживалась компания на разных этапах развития бизнеса?
4. Сформулируйте конкурентную стратегию развития компании, назовите представленные в кейсе и возможные прогнозируемые действия по поддержке выбранной конкурентной стратегии

5. Швейное ателье располагается в одном из центральных районов города. Традиционно ателье было ориентировано на простые, но массовые

заказы – шторы, постельное белье и т.п. для предприятий бытовой сферы (гостиницы, кафе и пр.).

Новый управляющий решил переориентировать ателье на пошив авторской одежды. Смена оборудования, повышение квалификации работников, прием на работу дизайнеров – все прошло успешно. Основная задача - репозиционирование марки и формирование нового благоприятного образа ателье у потенциальных покупателей.

1. Определите сильные и слабые стороны компании, сформулируйте конкурентные преимущества и проблемы компании.
2. Проведите конкурентный анализ по модели пяти конкурентных сил М. Портера
3. Каких базовых стратегий придерживалась компания на разных этапах развития бизнеса?
4. Сформулируйте конкурентную стратегию развития компании, назовите представленные в кейсе и возможные прогнозируемые действия по поддержке выбранной конкурентной стратегии

6. Учебный центр по изучению иностранных языков имеет в своем распоряжении высококвалифицированных специалистов и несколько учебных классов. Центр расположен в непосредственной близости от 3-х школ и основную массу клиентов составляют школьники. Отличительной чертой работы является проведение части занятий дистанционно (через скайп). Положительная сторона в том, что ученик может выбрать удобное для него время занятий (в интервале 6-24 ч.). К тому же индивидуальные занятия более эффективны. Однако стоимость подобных занятий довольно высока и среди родителей школьников не нашла спроса.

1. Проведите базовый SWOT-анализа предприятия.
2. Проведите конкурентный анализ по модели Ф. Котлера
3. Какие, на ваш взгляд, ключевые компетенции существуют у фирмы?
4. Сформулируйте основные методы оценки конкурентоспособности фирмы из примера и возможные пути ее стратегического развития.

7. Интернет магазин детских колясок и кроваток успешно действовал на рынке все 6 лет с момента открытия. Основной недостаток – невозможность осмотреть и опробовать товар перед покупкой, успешно компенсировался низкими ценами на продукцию.

Однако конкуренты в последнее время освоили аналогичные каналы поставок и конкурентное преимущество сошло на нет. Решение было найдено в организации сотрудничества с новым поставщиком выпускающего современные, очень удобные коляски, не имеющие аналогов на рынке. Тем не менее рынок пока не принял новую продукцию.

1. Проведите базовый SWOT-анализа предприятия.
2. Проведите конкурентный анализ по модели Ф. Котлера
3. Какие, на ваш взгляд, ключевые компетенции существуют у фирмы?

4. Сформулируйте основные методы оценки конкурентоспособности фирмы из примера и возможные пути ее стратегического развития.

8. Фитнесс-центр предлагает клиентам типовой набор услуг – различные виды боевых искусств, спортивные танцы, занятия йогой, тренажерный зал. С целью увеличения спроса было решено направить усилия на привлечение семей существующих клиентов. Однако попытка прямолинейного формирования базы данных и продвижения своих услуг вызвала отрицательное отношение у существующих клиентов.

1. Проведите базовый SWOT-анализа предприятия.
2. Проведите конкурентный анализ по модели Ф. Котлера
3. Какие, на ваш взгляд, ключевые компетенции существуют у фирмы?
4. Сформулируйте основные методы оценки конкурентоспособности фирмы из примера и возможные пути ее стратегического развития.

9. Агентство нянь и гувернанток имеет широкий штат квалифицированных нянь, гувернанток и репетиторов. Акцент на работе с персоналом делал агентство высоко популярным в своем городе.

С целью расширения рынка сбыта было решено осваивать новый географический рынок. Исследования показали достаточный уровень платежеспособного спроса в соседнем городе – спутнике. Однако первичная рекламная кампания на новом рынке результата не дала.

1. Проведите базовый SWOT-анализа предприятия.
2. Проведите конкурентный анализ по модели Ф. Котлера
3. Какие, на ваш взгляд, ключевые компетенции существуют у фирмы?
4. Сформулируйте основные методы оценки конкурентоспособности фирмы из примера и возможные пути ее стратегического развития.

10. Вновь созданное агентство недвижимости расположилось в новом районе города. Однако довольно быстро рядом начали открываться офисы хорошо известных агентств, успешно работающих на рынке не один год.

Из коммуникационных средств менеджерами агентства были задействованы следующие:

- рекламные объявления в специализированных изданиях;
- растяжка через улицу, на которой располагается офис;
- объявления в подъездах: "куплю квартиру в этом доме".

Однако значительного эффекта реклама не дала.

1. Проведите базовый SWOT-анализа предприятия.
2. Проведите конкурентный анализ по модели Ф. Котлера
3. Какие, на ваш взгляд, ключевые компетенции существуют у фирмы?
4. Сформулируйте основные методы оценки конкурентоспособности фирмы из примера и возможные пути ее стратегического развития.

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины, в ходе промежуточной аттестации

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, разработаны на основе подхода В.П. Беспалько. Задания фонда оценочных средств представлены в трех взаимосвязанных блоках.

Первый блок – задания на уровне «знать», в которых очевиден способ решения, усвоенный студентом при изучении дисциплины. Задания этого блока выявляют в основном знаниевый компонент по дисциплине и оцениваются по бинарной шкале «правильно-неправильно».

Второй блок – задания на уровне «знать» и «уметь», в которых нет явного указания на способ выполнения, и студент для их решения самостоятельно выбирает один из изученных способов. Задания данного блока позволяют оценить не только знания по дисциплине, но и умения пользоваться ими при решении стандартных, типовых задач. Результаты выполнения этого блока оцениваются с учетом частично правильно выполненных заданий.

Третий блок – задания на уровне «знать», «уметь», «владеть». Он представлен кейс-заданиями, содержание которых предполагает использование комплекса умений и навыков, для того чтобы студент мог самостоятельно сконструировать способ решения, комбинируя известные ему способы и привлекая знания из разных дисциплин. Кейс-задание представляет собой учебное задание, состоящее, как правило, из описания реальной практической ситуации или ситуации, приближенной к практике. Выполнение студентом кейс-заданий требует решения поставленной проблемы (ситуации) в целом и проявления умения анализировать конкретную информацию, прослеживать причинно-следственные связи, выделять ключевые проблемы и методы их решения. В отличие от первых двух блоков задания третьего блока носят интегральный (summative) характер и позволяют формировать нетрадиционный способ мышления, характерный и необходимый для современного человека. Решение студентами подобного рода нестандартных практико-ориентированных заданий свидетельствует о степени влияния процесса изучения дисциплины на формирование у студентов общекультурных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС.

Оценивание знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, осуществляется с помощью следующей модели оценки выполнения типовых заданий и практико-ориентированных задач, которая позволяет установить соответствие между результатом выполнения заданий ФОС обучающимся (студентом) и уровнем обученности по шкале оценивания (таблица 4).

Таблица 4 – Модель оценки выполнения заданий ФОС

Цифровое выражение	Словесное выражение	Описание
5	Отлично (зачтено)	всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умение свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, усвоивший основную литературу и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой
4	Хорошо (зачтено)	полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе практические задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе, способен к самостоятельному пополнению и обновлению знаний и умений в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности
3	Удовлетворительно (зачтено)	знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, выполняет практические задания, предусмотренные программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, но допускает погрешности в ответе и при выполнении заданий, обладая при этом необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
2	Неудовлетворительно (не зачтено)	пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допущение студентом принципиальных ошибок в выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка "неудовлетворительно" ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

Данная модель, являясь студентоцентрированной, позволяет сфокусировать внимание на результатах каждого отдельного студента. Предложенные показатели оценки результатов обучения позволяют сделать выводы об уровне обученности каждого отдельного студента и дать ему рекомендации для дальнейшего успешного продвижения в обучении.

Предложенный фонд оценочных средств может быть использован для оценки результатов обучения отдельного студента, а также для выборки студентов направления подготовки.