

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Беловский институт (филиал)
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Кемеровский государственный университет»
Кафедра экономических наук и информационных технологий



Рабочая программа дисциплины

Конкурентоспособность товаров и фирм отрасли

Направление подготовки
38.03.02 «Менеджмент»

Направленность (профиль) подготовки
«Управление человеческими ресурсами»

Уровень бакалавриата

Форма обучения
Очная, заочная

Белово 2017

Рабочая программа дисциплины утверждена Ученым советом БИФ КемГУ
(протокол Ученого совета института № 6 от 29.02.2016)

Рабочая программа дисциплины утверждена (с изменениями) Ученым советом БИФ
КемГУ
(протокол Ученого совета института № 8 от 22.06.2016)

Рабочая программа дисциплины утверждена (с изменениями) Ученым советом БИФ
КемГУ
(протокол Ученого совета института № 6 от 28.02.2017)

Рабочая программа дисциплины утверждена (с изменениями) Ученым советом БИФ
КемГУ
(протокол Ученого совета института № 1 от 05.09.2017)

Рабочая программа дисциплины одобрена на заседании кафедры



Скрипникова Г. В., к.э.н., доцент
и.о. зав. кафедрой экономических наук и информационных технологий

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 38.03.02 Менеджмент	Ошибка! Закладка не определена.
2. Место дисциплины в структуре программы бакалавриата	Ошибка! Закладка не определена.
3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся	Ошибка! Закладка не определена.
3.1. Объем дисциплины (модуля) по видам учебных занятий (в часах)	Ошибка! Закладка не определена.
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий	Ошибка! Закладка не определена.
4.1. Разделы дисциплины (модуля) и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)	Ошибка! Закладка не определена.
4.2 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)	Ошибка! Закладка не определена.
6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)	Ошибка! Закладка не определена.
6.1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине (модулю)	Ошибка! Закладка не определена.
6.2. Типовые контрольные задания или иные материалы	Ошибка! Закладка не определена.
6.2.2 Типовые контрольные задания или иные материалы - Тест	Ошибка! Закладка не определена.
6.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций	Ошибка! Закладка не определена.
7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	Ошибка! Закладка не определена.
а) основная учебная литература:	Ошибка! Закладка не определена.
б) дополнительная учебная литература:	Ошибка! Закладка не определена.
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее - сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины (модуля)	Ошибка! Закладка не определена.
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)	Ошибка! Закладка не определена.
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)	22
Формы проведения практических занятий	23
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)	24
12.1. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья	24

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы профиля подготовки «Управление человеческими ресурсами» направления «Менеджмент»

В результате освоения ОПОП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине (модулю):

<i>Коды компетенции</i>	Результаты освоения ООП <i>Содержание компетенций</i>	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-3	владением навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	Знать: - содержание и генезис категории «конкурентоспособность» - сущность стратегического управления - различные стратегии, методы и инструменты управления конкурентоспособностью товаров и фирм отрасли; - теоретические и практические подходы к определению источников и механизмов обеспечения конкурентного преимущества организации;
		Уметь: - использовать различные методики оценки уровня конкурентоспособности товаров и фирм отрасли для разработки стратегических планов организации - разрабатывать корпоративные, конкурентные и функциональные стратегии развития организации;
		Владеть: - навыками сбора и анализа информации для оценки уровня конкурентоспособности товаров и фирм отрасли - методами определения основных направлений совершенствования деятельности организации в долгосрочной перспективе на основе оценки уровня конкурентоспособности товаров и фирм отрасли;

ПК-9	способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли	Знать: - анализировать и оценивать политико-правовое, экономические, социокультурные и технологического факторы влияющие на конкурентоспособность товаров и фирм отрасли - особенности воздействия макроэкономической среды на функционирование организаций;
		Уметь: - ориентироваться в системе законодательства и нормативных правовых актов, регламентирующих сферу профессиональной деятельности -применять результаты статистических исследований в практической деятельности
		Владеть: - навыками построения матрицы возможностей развития - навыками применения статистических методов в экономической деятельности предприятий

2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Данная дисциплина относится к профессиональному циклу вариативной части обязательных дисциплин. Код дисциплины БЗ.В.ОД.6

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре на очной форме обучения, 5 курсе в 10 семестре при заочной форме обучения.

Дисциплина Конкурентоспособность товаров и фирм отрасли занимает важное место в профессиональной подготовке специалистов. Она имеет взаимосвязь со следующими дисциплинами учебного плана: «Экономическая теория», «Маркетинг», «Экономика предприятия», «Организация производства», «Управление качеством», «Менеджмент».

В целом изучение дисциплины Конкурентоспособность товаров и фирм отрасли в структуре подготовки студентов направлено на формирование системы знаний и навыков, необходимых в будущей профессиональной деятельности для принятия управленческих решений в области конкуренции.

3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы (ЗЕ), 144 академических часов.

3.1. Объем дисциплины (модуля) по видам учебных занятий (в часах)

Объем дисциплины	Всего часов	
	для очной формы обучения	для заочной формы обучения
Общая трудоемкость дисциплины	144	144
Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	42	
Аудиторная работа (всего):	42	32
в т. числе:		
Лекции	28	16
Семинары, практические занятия	14	16
Практикумы		
Лабораторные работы		
Внеаудиторная работа (всего):	16	30
В том числе, индивидуальная работа обучающихся с преподавателем:		
Контрольная работа		2
Групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие групповую или индивидуальную работу обучающихся с преподавателем	10	20
Реферат	6	8
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	66	103
Вид промежуточной аттестации обучающегося (Экзамен)	36	9

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. Разделы дисциплины (модуля) и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)

для очной формы обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	Общая трудоемкость	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)			Формы текущего контроля успеваемости
			аудиторные учебные занятия		самостояте льная работа обучающих ся	
			всего	лекции		

№ п/п	Раздел дисциплины	Общая трудѐмкость	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)			Формы текущего контроля успеваемости
			аудиторные учебные занятия		самостояте льная работа обучающих ся	
			всего	лекции		
1.	Конкуренция как фактор маркетинговой среды предприятия	14	4	4	6	Тест, реферат
2.	Конкурентные преимущества объектов	14	4	4	6	Устный опрос, тест
3.	Конкурентоспособность товара	14	4	4	6	Тест, устный опрос
4.	Оценка конкурентоспособности товара	14	4	4	6	Устный опрос, решение задач
5.	Управление конкурентоспособностью товаров	14	2	2	10	Устный опрос, решение задач
6.	Особенности оценки конкурентоспособности услуг	14	2	2	10	Тест, контрольная работа
7.	Конкурентоспособность фирмы	14	2	2	10	Устный опрос
8.	Анализ деятельности конкурентов	14	2	2	10	Устный опрос, решение задач
9.	Оценка конкурентоспособности фирмы	14	4	4	6	Тест, решение задач
10	Конкурентные стратегии	14	4	4	6	Контрольная работа
11	ИТОГО	144	28	14	66	36 экзамен

для заочной формы обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	Общая трудѐмость	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)			Формы текущего контроля успеваемости
			аудиторные учебные занятия		самостояте льная работа обучающих ся	
		всего	лекции	семинары, практическ ие занятия		
1.	Конкуренция как фактор маркетинговой среды предприятия	14		1	13	Тест, реферат
2.	Конкурентные преимущества объектов	14	1	1	12	Устный опрос, тест

№ п/п	Раздел дисциплины	Общая трудоемкость	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)			Формы текущего контроля успеваемости
			аудиторные учебные занятия		самостояте льная работа обучающих ся	
		всего	лекции	семинары, практическ ие занятия		
3.	Конкурентоспособность товара	14	1	1	12	Тест, устный опрос
4.	Оценка конкурентоспособности товара	14	1	1	12	Устный опрос, решение задач
5.	Управление конкурентоспособностью товаров	14	1	1	12	Устный опрос, решение задач
6.	Особенности оценки конкурентоспособности услуг	14		1	13	Тест, контрольная работа
7.	Конкурентоспособность фирмы	14	1	1	12	Устный опрос
8.	Анализ деятельности конкурентов	14	1	1	12	Устный опрос, решение задач
9.	Оценка конкурентоспособности фирмы	14	1	-	13	Тест, решение задач
10	Конкурентные стратегии	14	1	-	13	Контрольная работа
11	ИТОГО	144	16	16	103	9 экзамен

4.2 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание
<i>Содержание лекционного курса</i>		
1.	Конкуренция как фактор маркетинговой среды предприятия	Конкуренция: генезис понятия. Четыре уровня осмысления особенностей происхождения конкуренции. Уровни конкуренции. Основные признаки и элементы конкуренции. Структура процесса конкуренции. Классификация типов, видов и форм конкуренции. Сила конкуренции при различных формах конкурентного рынка: полиполия (совершенная конкуренция), монополистическая конкуренция, олигополия, монополия. Варианты изменения конкуренции между фирмами. Факторы, влияющие на конкурентную борьбу. Конкурентная среда бизнеса. Функции фирмы. Основные субъекты бизнеса: клиенты, контрагенты, конкуренты (прямые, условно-прямые, косвенные), общественность. Виды рынков. Рыночные ниши: фундаментальная и реализованная. Политика конкуренции и антимонопольное регулирование. Методы регулирования конкуренции. Состав конкурентного законодательства. Федеральный антимонопольный орган и

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание
		территориальные органы, созданные в субъектах Российской Федерации.
2	Конкурентные преимущества объектов	Понятие конкурентного преимущества. Внешнее и внутреннее конкурентное преимущество. Уровень конкурентного превосходства фирмы. Ресурсы предприятия, лежащие в основе конкурентных преимуществ: осязаемые и неосязаемые. Факторы конкурентного преимущества: тактический и стратегический. Операционное и стратегическое конкурентное преимущество. Теория конкурентного преимущества М. Портера. Виды конкурентных преимуществ: основные и развитые факторы, общие и специализированные факторы. Детерминанты конкурентного преимущества, «национальный ромб». Жизненный цикл конкурентного преимущества фирмы. Общие (базовые) стратегии конкуренции (по М. Портеру): стратегия лидерства в издержках, стратегия дифференциации, стратегия фокусирования. Стратегия первопроходца. Стратегия синергизма. Факторы удержания конкурентного преимущества.
3	Конкурентоспособность товара	Подходы различных исследователей к определению понятия «конкурентоспособность». Конкурентоспособность на разных уровнях управления. Факторы конкурентоспособности. Подходы различных исследователей к определению понятия «конкурентоспособность товара». Место понятия «конкурентоспособность товара» среди других экономических категорий. Конкурентоспособность и качество товара. Ценовые факторы конкурентоспособности товара. Неценовые факторы конкурентоспособности товара: материальные и нематериальные факторы. Уровень конкурентоспособности товара. Критерии конкурентоспособности товара. Запас конкурентоспособности товара. Классификация товаров-конкурентов: межродовые, межгрупповые, внутригрупповые, внутривидовые, межфирменные.
4	Методология оценки конкурентоспособности товаров	Принципы оценки конкурентоспособности товаров. Порядок оценки конкурентоспособности товаров. Классификация методов оценки конкурентоспособности товаров: в зависимости от номенклатуры критериев, цели и стадии оценки (исходя из ЖЦТ), формы представления данных
5	Управление конкурентоспособностью товаров	Факторы повышения конкурентоспособности товаров. Принцип компенсации для свойств товаров. Тактика и стратегия повышения конкурентоспособности товаров на различных потребительских сегментах.
6.	Особенности оценки конкурентоспособности услуг	Роль и сущность услуг. Классификация услуг. Принципиальные особенности и критерии оценки конкурентоспособности услуг. Методы оценки конкурентоспособности в сфере услуг. Номенклатура критериев оценки конкурентоспособности услуг: критерии результата исполнения услуги; критерии культуры обслуживания; критерии условий обслуживания; критерии доступности.

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание
7.	Конкурентоспособность фирмы	Подходы различных исследователей к определению понятия «конкурентоспособность фирмы». Сопоставление категорий «конкурентоспособность товара» и «конкурентоспособность фирмы». Формальная и реальная конкурентоспособность субъектов предпринимательского бизнеса. Внешние и внутренние факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия. Индикаторы конкурентоспособности предприятия. Уровень конкурентоспособности субъектов предпринимательского бизнеса. Возможности достижения конкурентоспособности предприятия. Принцип компенсации для фирмы.
8.	Анализ деятельности конкурентов	Типы конкурентов (по Ф. Котлеру): рыночный лидер, рыночный претендент, рыночный последователь, организация, нашедшая рыночную нишу. Типы конкурентного поведения: креативное, приспособленческое, обеспечивающее. Источники информации о деятельности конкурирующих фирм. Этапы исследования деятельности конкурентов. Накопительная картотека информации о конкурентах. Метод анализа сильных и слабых сторон предприятия в конкурентной борьбе
9.	Оценка конкурентоспособности фирмы	Цель оценки конкурентоспособности предприятия. Методы оценки конкурентоспособности предприятия: матричный метод, метод, использующий в качестве основного подхода оценку товара предприятия, метод, основанный на теории эффективной конкуренции, метод, основанный на поведении покупателей на рынке. Конкурентный статус фирмы: понятие, оценка уровня
10.	Конкурентные стратегии	Понятие и этапы разработки конкурентной стратегии. Этапы разработки конкурентной стратегии. Типы стратегий конкурентной борьбы: виолентная («силовая») стратегия, пациентная (нишевая) стратегия, коммутантная (приспособительная) стратегия, эксплерентная (пионерская) стратегия. Маркетинговые стратегии повышения конкурентоспособности продукции
<i>Темы практических/семинарских занятий</i>		
1	Конкуренция как фактор маркетинговой среды предприятия	Конкуренция: генезис понятия. Классификация типов, видов и форм конкуренции. Конкурентная среда бизнеса. Рынок и рыночные ниши. Политика конкуренции и антимонопольное регулирование.
2	Конкурентные преимущества объектов	Что понимают под конкурентным преимуществом? Виды конкурентных преимуществ. Что означает для фирмы «завоевать операционное конкурентное преимущество»? Каковы достоинства и недостатки преимуществ такого рода? Какие два направления достижения стратегического конкурентного преимущества выделяют? Сущность теории конкурентного преимущества М. Портера.
3	Конкурентоспособность товара	Понятие конкурентоспособности товара Основные факторы конкурентоспособности товара. Критерии и уровень конкурентоспособности товара.

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание
		Классификация товаров-конкурентов
4	Оценка конкурентоспособности товара	Принципы и порядок оценки конкурентоспособности товаров. Методы оценки конкурентоспособности товаров.
5	Управление конкурентоспособностью товаров	Факторы повышения конкурентоспособности товаров. Принцип компенсации для свойств товаров Мониторинг жизненного цикла товаров
6	Особенности оценки конкурентоспособности услуг	Сущность и классификация услуг. Особенности и принципы оценки конкурентоспособности услуг. Методология оценки конкурентоспособности услуги розничной торговли
7	Конкурентоспособность фирмы	Понятие и общие подходы к конкурентоспособности фирмы Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия Принцип компенсации для фирм
8	Анализ деятельности конкурентов	Типы конкурентов и конкурентного поведения. Анализ деятельности конкурентов. Метод анализа сильных и слабых сторон предприятия в конкурентной борьбе
9	Оценка конкурентоспособности фирмы	Цель оценки конкурентоспособности фирмы. Методы оценки конкурентоспособности предприятия. Конкурентный статус фирмы: понятие, оценка уровня.
10	Конкурентные стратегии	Понятие и этапы разработки конкурентной стратегии. Общие (базовые) стратегии конкуренции. Типы стратегий конкурентной борьбы. Маркетинговые стратегии повышения конкурентоспособности продукции
<i>Темы лабораторных занятий</i>		

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Для самостоятельной работы обучающихся разработаны следующие учебно-методические материалы:

- Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов;
- Методические рекомендации по выполнению практической работы "Оценка конкурентоспособности товаров расчетным методом"
- Терминологический словарь по дисциплине;
- Перечень вопросов для самостоятельного изучения;
- Типовые задачи для самостоятельного решения;
- Перечень тем для выполнения рефератов;
- Типовые тестовые задания для самостоятельного контроля знаний.

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

(Перечень компетенций с указанием этапов их формирования; описание показателей

и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания; типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций)

6.1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине

№ п/п	Контролируемые разделы дисциплины (результаты по разделам)	Наименование оценочного средства
1.	Конкурентоспособность товаров	Тест Задачи Реферат
2.	Конкурентоспособность фирмы	Тест Задачи Контрольная работа Вопросы для самостоятельной подготовки

6.2. Типовые контрольные задания или иные материалы

6.2.1. Экзамен

а) типовые вопросы

1. Сущность и виды экономической категории «конкуренция».
2. Конкурентная среда бизнеса.
3. Рынок и рыночные ниши.
4. Политика конкуренции и антимонопольное регулирование.
5. Понятие и виды конкурентных преимуществ.
6. Теория конкурентного преимущества М. Портера.
7. Жизненный цикл конкурентного преимущества фирмы.
8. Основные направления достижения конкурентного преимущества фирмы. Базовые стратегии М. Портера.
9. Стратегии конкуренции: стратегия первопроходца и стратегия синергизма.
10. Конкурентоспособность: понятие, уровни.
11. Факторы конкурентоспособности товара.
12. Понятие конкурентоспособности товара.
13. Критерии конкурентоспособности товаров.
14. Виды товаров-конкурентов и их характеристики.
15. Принципы и порядок оценки конкурентоспособности товаров.
16. Методы оценки конкурентоспособности товаров по номенклатуре критериев и в зависимости от цели и стадии оценки (исходя из ЖЦТ).
17. Графические и матричные методы оценки конкурентоспособности товаров.
18. Основные факторы повышения конкурентоспособности товаров.
19. Сущность принципа компенсации для свойств товаров.
20. Оценка конкурентоспособности услуг: особенности, методология.
21. Принципы оценки конкурентоспособности услуг.
22. Понятие и индикаторы конкурентоспособности фирмы.
23. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия.
24. Типы конкурентов и конкурентного поведения.
25. Этапы анализа деятельности конкурентов.

26. Метод анализа сильных и слабых сторон предприятия в конкурентной борьбе.
27. Методы оценки конкурентоспособности предприятия.
28. Метод оценки конкурентоспособности предприятия, основанный на теории эффективной конкуренции.
29. Конкурентный статус фирмы: понятие, оценка уровня.
30. Понятие и этапы разработки конкурентной стратегии.
31. Типы стратегий конкурентной борьбы: виолентная и патиентная стратегия.
32. Типы стратегий конкурентной борьбы: коммутантная и эксплерентная стратегии.

б) критерии оценивания результатов

Выставление оценок на экзамене осуществляется на основе принципов объективности, справедливости, всестороннего анализа уровня знаний студентов.

При выставлении оценки экзаменатор учитывает:

1. знание фактического материала по программе, в том числе; знание обязательной литературы, современных публикаций по программе курса, а также истории науки;
2. степень активности студента на семинарских занятиях;
3. логику, структуру, стиль ответа; культуру речи, манеру общения;
4. готовность к дискуссии, аргументированность ответа;
5. уровень самостоятельности мышления;
6. умение приложить теорию к практике, решить ситуационные задачи;
7. наличие пропусков семинарских и лекционных занятий по неуважительным причинам.

Оценка «отлично» ставится студенту, ответ которого содержит:

- 1.глубокое знание программного материала, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой;
- 2.знание концептуально-понятийного аппарата всего курса;
- 3.знание монографической литературы по курсу, а также свидетельствует о способности:

- 1.самостоятельно критически оценивать основные положения курса;
- 2.увязывать теорию с практикой.

Оценка «отлично» не ставится в случаях систематических пропусков студентом семинарских и лекционных занятий по неуважительным причинам, отсутствия активного участия на семинарских занятиях, а также неправильных ответов на дополнительные вопросы преподавателя.

Оценка «хорошо» ставится студенту, ответ которого свидетельствует:

- 1.о полном знании материала по программе;
- 2.о знании рекомендованной литературы,
- 3.а также содержит в целом правильное, но не всегда точное и аргументированное изложение материала.

Оценка «хорошо» не ставится в случаях пропусков студентом семинарских и лекционных занятий по неуважительным причинам.

Оценка «удовлетворительно» ставится студенту, ответ которого содержит:

- 1.поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса;
- 2.затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии курса;
- 3.стремление логически четко построить ответ, а также свидетельствует о возможности последующего обучения.

Оценка «неудовлетворительно» ставится студенту, имеющему существенные пробелы в знании основного материала по программе, а также допустившему принципиальные ошибки при изложении материала.

в) описание шкалы оценивания

Экзамен оценивается по пятибалльной системе, то есть студент может получить оценку «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» или «неудовлетворительно».

6.2.2 Реферат

а) типовые темы

1. Конкуренция: генезис понятия. Проявление конкуренции вне рыночных отношений.
2. Конкурентная среда бизнеса.
3. Государственный механизм воздействия на конкурентоспособность.
4. Конкурентоспособность России в мировой экономике.
5. Политика конкуренции и антимонопольное регулирование.
6. Конкурентоспособность в экономической политике зарубежных стран.
7. Вклад М. Портера в изучении конкуренции и конкурентоспособности субъектов.
8. Конкурентоспособность товара и производителя в системе рыночной экономики.
9. Конкурентоспособность продукции и ее обеспечение.
10. Факторы повышения конкурентоспособности товаров.
11. Товарная политика, как инструмент повышения конкурентоспособности продукции.
12. Конкурентоспособность и ценовая политика предприятия.
13. Маркетинговые исследования, как инструмент повышения конкурентоспособности продукции.
14. Стандартизация и сертификация, как инструменты управления конкурентоспособностью продукции.
15. Сервисное обслуживание, как фактор конкурентоспособности.
16. Роль маркетинга в решении проблемы конкурентоспособности российских производителей.
17. Система сбора и обработки информации о фирмах-конкурентах.
18. Системное управление качеством – новая стратегия обеспечения конкурентоспособности фирмы и ее продукции.
19. Методы анализа сильных и слабых сторон предприятия в конкурентной борьбе.
20. Конкурентный статус фирмы: понятие, оценка уровня.
21. Анализ деятельности конкурентов.
22. Типы конкурентных стратегий. Пациенты. Российские предприятия.
23. Типы конкурентных стратегий. Виоленты. Российские предприятия.
24. Типы конкурентных стратегий. Коммутанты. Российские предприятия.
25. Типы конкурентных стратегий. Эксплеренты. Российские предприятия.
26. Методы ведущих западных фирм по обеспечению конкурентоспособности.
27. Маркетинговые коммуникации, как средство повышения конкурентоспособности участников рынка.
28. Формирование конкурентных преимуществ объектов на основе их эксклюзивной ценности.
29. Оценка конкурентоспособности организации в российских моделях Премий качества.
30. Формирование конкурентных преимуществ объектов на основе их эксклюзивной ценности.
31. критерии оценивания результатов

б) Критерии оценки реферата следующие:

- степень усвоения студентом понятий и категорий по теме реферата;
- умение работать с документальными и литературными источниками;
- умение формулировать основные выводы по результатам анализа конкретного материала;
- грамотность и стиль изложения;
- самостоятельность работы, оригинальность в изложении материала; правильность и аккуратность оформления.

Оценка *«отлично»* ставится в том случае, если:

- студент свободно владеет теоретическим и практическим материалом по теме реферата;
- реферат успешно защищен: умело и грамотно построен доклад, даны грамотные ответы на вопросы преподавателя.

Оценка *«хорошо»* ставится в том случае, если:

- студент владеет теоретическим материалом по теме исследования, но при ответах на вопросы бывает не точен;
- студент способен выявить и сформулировать одну проблему по теме реферата;
- имеются отдельные мелкие недочеты по тем или иным аспектам реферата.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится в том случае, если:

- структура и оформление реферата в основном соответствуют установленным требованиям, но есть недочеты;
- студент слабо ориентируется в том, о чем докладывает;
- выступление на защите плохо структурировано;
- есть ошибки в ответах на вопросы преподавателя.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится в том случае, если:

- тема реферата не раскрыта;
- выводы и рекомендации носят декларативный характер;
- у преподавателя есть много замечаний;
- при защите студент затрудняется ответить на поставленные вопросы по теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки.

в) описание шкалы оценивания

Реферат оценивается зачетом с оценкой по пятибалльной системе, то есть за написание и защиту реферата студент может получить оценку *«отлично»*, *«хорошо»*, *«удовлетворительно»* или *«неудовлетворительно»*.

6.2.3 Контрольная работа

а) типовые задания

1. Методы анализа сильных и слабых сторон предприятия в конкурентной борьбе.
2. Государственный механизм воздействия на конкурентоспособность. Политика конкуренции и антимонопольное регулирование.
3. Конкурентоспособность товаров и услуг: соотношение понятий.
4. Качество и конкурентоспособность товара: соотношение понятий.
5. Модель пяти сил конкуренции (М. Портер).
6. Конкурентоспособность товара и ее обеспечение. Факторы повышения конкурентоспособности товаров.
7. Конкурентный статус фирмы: понятие, оценка уровня.
8. Конкурентные преимущества объектов: понятие, классификация, достижение, и управление.
9. Конкурентоспособность предприятия: понятие, методы оценки, стратегии управления.

10. Конкурентоспособность в экономической политике зарубежных стран.

б) критерии оценивания результатов

Критерии оценки контрольной работы следующие:

- степень усвоения студентом понятий и категорий по теме работы;
- умение работать с документальными и литературными источниками;
- умение формулировать основные выводы по результатам анализа конкретного материала;
- грамотность и стиль изложения;
- самостоятельность работы, оригинальность в изложении материала;
- правильность и аккуратность оформления.

в) описание шкалы оценивания

Контрольная работа оценивается по шкале «зачтено – не зачтено».

6.2.4 Тест

а) типовые тесты

1. Критерием привлекательности продукции для потребителя является:
А) качество
Б) цена
В) конкурентоспособность
Г) уровень сервисного обслуживания
Д) все вышеперечисленное
2. Наука, изучающая показатели качества продукции и методы их оценки – это:
А) Товароведение
Б) Управление качеством
В) Экономика предприятия
Г) Квалиметрия
3. В единовременные затраты не включаются расходы на:
А) ремонт и запчасти
Б) на транспортировку
В) приобретение продукции
Г) сборку, наладку
Д) топливо, энергию
4. Совокупность множества качественных параметров, являющихся потребительским взглядом на фактор качества – это:
А) показатели качества продукции
Б) конкурентоспособность продукции
В) полезный потребительский эффект
Г) эксплуатационные расходы
5. Потребительская ценность товара – это:
А) максимальная цена, которую покупатель считает для себя выгодным заплатить за него
Б) полезный эффект, который получит потребитель при использовании товара
В) цена потребления
Г) удовлетворенность потребителя
6. Относительная характеристика продукции (услуги), выражающая степень её предпочтения на данном рынке товару-конкуренту – это:
А) конкурентоспособность продукции
Б) уровень конкурентоспособности товара

В) соотношение «цена / качество»

Г) доля продаж данного товара

7. Во времена командно-административной системы в нашей стране многие товары были «дефицитом». Есть ли необходимость рассматривать конкурентоспособность таких товаров:

А) нет

Б) есть

В) зависит от цены этого товара

Г) зависит от спроса на товар

Д) нет правильных вариантов

8. Совокупность свойств товара, обеспечивающих максимальное удовлетворение конкретной потребности и выделяющих его в сравнении с аналогами конкурентов – это:

А) удовлетворенность потребителя

Б) запас конкурентоспособности товара

В) уровень качества товара

Г) конкурентоспособность товара

б) критерии оценивания результатов

Результаты оцениваются по доле правильных ответов на тестовые вопросы. Если студент правильно отвечает на все вопросы, он получает 100 %, если на половину – 50 % и т.д.

в) описание шкалы оценивания

Используется следующая модель оценки результатов обучения:

Объект оценки	Показатель оценки результатов обучения студента	Уровни обученности
Студент	Менее 50 % верно выполненных тестов	Первый
	Не менее 51 % и не более 70 % верно выполненных тестов	Второй
	Не менее 71 % и не более 90% верно выполненных тестов	Третий
	Не менее 91 % верно выполненных тестов	Четвертый

Четвертый уровень обученности соответствует оценке «отлично», третий – «хорошо», второй – «удовлетворительно», первый – «неудовлетворительно».

6.2.5 Задачи

а) типовые задачи

Задача 1

Анализ результатов проведенного обследования показал, что наиболее важными, с точки зрения конкурентоспособности предприятия, эксперты считают следующие четыре показателя:

- объем продаж;
- прибыль;
- рентабельность производства;
- доля на рынке.

Исходные данные для выполнения расчетов приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Исходные данные для оценки конкурентоспособности предприятия

Наименование показателя				
Фирма	Объем продаж, млн. руб.	Прибыль, млн.руб.	Рентабельность производства, %	Доля на рынке, %

	1	2	3	4
A	930,4	64,1	8,5	9,0
Б	820,1	83,2	7,1	10,0
В	883,7	59,6	9,6	8,5
Г	796,0	68,3	8,9	9,5

Алгоритм расчета конкурентоспособности фирмы с использованием вычисленного среднеарифметического безразмерного (относительного) показателя

1. Переводим абсолютные значения показателей из таблицы 1 в относительные следующим образом:

- по каждому из четырех показателей определяется лучшее значение и приравнивается к единице;
- остальные показатели выражаем в долях единицы, то есть делим на базовый (лучший);
- полученные относительные показатели заносим в таблицу 2.

2. В таблице 2 определяем сумму показателей (Σ), а затем среднее значение (С).

3. Максимальное значение будет соответствовать оптимальному варианту решения, а следовательно наиболее конкурентоспособной фирме.

4. Учитывая разную степень важности каждого из показателей, вводим коэффициенты значимости, определенные экспертным путем (таблица 3).

5. Умножаем показатели на коэффициенты значимости и вносим в таблицу 4.

6. Определяем сумму в каждой строке. Наибольшая сумма соответствует наиболее оптимальному показателю, а следовательно наиболее конкурентоспособной фирме.

Задача 2

Рассмотрите пример оценки конкурентоспособности товаров, определите интегральный показатель конкурентоспособности холодильника «Минск» по отношению к «Снайге».

№	Параметр	Марка холодильника		Вес параметра, %
		Снайге	Минск	
1	Надежность, ресурс, тыс.ч	110	120	18
2	Наработка на отказ, тыс. ч	60	55	11
3	Экономичность, кВт*ч/сутки	1,75	1,65	15
4	Температура низкотемпературного отделения, °С	-10	-12	13
5	Емкость низкотемпературного отделения, дм ³	40	50	12
6	Объем, л	240	280	11
7	Дизайн (в баллах по 10-ти балльной шкале)	3	4	10
8	Сохранность продуктов при отключении электроэнергии, ч	5	5	5
9	Материалоемкость, кг	70	65	5
	Цена (в у.е.)	1800	1700	
	Суммарные расходы потребителей за весь срок службы	7000	6000	

б) критерии оценивания результатов

Решение задачи оценивается как «зачтено», если верно записаны формулы, выражающие экономические законы, применение которых необходимо для решения задачи выбранным способом, приведено полное правильное решение, включающее правильный ответ с обоснованием.

Все случаи решения задачи, которые не соответствуют вышеуказанным критериям, оцениваются «не зачтено».

в) описание шкалы оценивания

Результаты решения задачи оцениваются по шкале «зачтено – не зачтено».

6.2.9 Опрос

Опрос – это контрольное опрашивание на занятии в соответствии с вопросами, выносимыми для обсуждения в разделе 4.2 «Содержание дисциплины, структурированное по темам: темы семинарских занятий»; проверка степени и осознанности усвоения учебного материала студентами.

а) типовые задания (вопросы) - образец

Например, по теме 2 выносятся следующие вопросы:

1. Что понимают под конкурентным преимуществом?
2. Виды конкурентных преимуществ.
3. Что означает для фирмы «завоевать операционное конкурентное преимущество»?
4. Каковы достоинства и недостатки преимуществ такого рода?
5. Какие два направления достижения стратегического конкурентного преимущества выделяют?

б) критерии оценивания результатов

Выставление оценок на семинарском занятии осуществляется на основе принципов объективности, справедливости, всестороннего анализа уровня знаний студентов.

При выставлении оценки преподаватель учитывает:

1. знание фактического материала по теме, в том числе; знание обязательной литературы, современных публикаций по теме занятия;
2. степень активности студента на семинарском занятии;
3. логику, структуру, стиль ответа;
4. культуру речи, манеру общения; готовность к дискуссии, аргументированность ответа;
5. уровень самостоятельности мышления;
6. умение приложить теорию к практике, решить ситуационные задачи.

в) описание шкалы оценивания

Оценка «отлично».

Оценка «отлично» ставится студенту, ответ которого содержит:

1. глубокое знание материала темы, а также новаций лекционного материала по сравнению с учебной литературой;
2. знание концептуально-понятийного аппарата по теме;
3. знание монографической литературы по теме, а также свидетельствует о способности:
 1. самостоятельно критически оценивать основные положения темы;
 2. увязывать теорию с практикой.

Оценка «отлично» не ставится в случае неправильных ответов на дополнительные вопросы преподавателя.

Оценка «хорошо».

Оценка «хорошо» ставится студенту, ответ которого свидетельствует:

1. о полном знании материала по теме;

2. о знании рекомендованной литературы,

3. а также содержит в целом правильное, но не всегда точное и аргументированное изложение материала темы.

Оценка «удовлетворительно» ставится студенту, ответ которого содержит:

1. поверхностные знания важнейших вопросов темы и содержания лекционного курса;

2. затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии темы;

3. стремление логически четко построить ответ, а также свидетельствует о возможности последующего обучения.

Оценка «неудовлетворительно» ставится студенту, имеющему существенные пробелы в знании основного материала по теме, а также допустившему принципиальные ошибки при изложении материала.

6.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

Знания, умения и навыки по дисциплине «Конкурентоспособность товаров и фирм отрасли» формируются последовательно в ходе проведения теоретических и практических (семинарских) занятий, а также в процессе подготовки и выполнения контрольной работы. Для контроля знаний студентов разработаны тестовые задания, распределенные по темам изучаемой дисциплины.

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

а) основная учебная литература:

1. Мазилкина, Е. И. Управление конкурентоспособностью [Текст] : учеб. пособие / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. – 2-е изд., стереотип. – М. : Омега-Л, 2008. – 325 с.

2. Минько, Э. В. Качество и конкурентоспособность / Э.В. Минько, М. Л. Кричевский. -СПб.: Питер, 2004.-268 с.

3. Салихов, В.А. Конкурентоспособность предприятий [Электронный ресурс] / В. А. Салихов. - Новокузнецк, 2011. - 162 с. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com/view/book/42959/>

4. Управление обеспечением качества и конкурентоспособности продукции [Текст] : учебник / под ред. Н.Л. Маренкова. – М. : Феникс, 2004. – 512 с.

б) дополнительная учебная литература:

1. Антипова, О.В. Теоретико-методические аспекты оценки конкурентоспособности холдинговых структур (на примере нефтяного комплекса) [Электронный ресурс]. / О. В. Антипова. - М.: Креативная экономика, 2012. – 132 с. - Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_cid=25&pl1_id=3987

2. Илышев, А.М. Стратегический конкурентный анализ в транзитивной экономике России. [Электронный ресурс] / А.М. Илышев, Н. Н. Илышева, Т.С. Селевич. –

- М.: Финансы и статистика, 2010. – 480 с. - Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_cid=25&pl1_id=5329
3. Котикова, Г. П. Конкурент - менеджмент: управление конкурентоспособностью товара и фирмы [Электронный ресурс]: учебное пособие / Г. П. Котикова, Р. А. Камашова. - Кемерово, 2008. – Режим доступа: <http://edu.kemsu.ru/res/res.htm?id=10944>
 4. Лифиц, И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг. [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов. / И. М. Лифиц. – М.: Юрайт, 2009. – 460 с. - Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_cid=25&pl1_id=1633
 5. Осадчук, Е.В. Конкурентоспособность в Интернете: как сделать свой проект успешным. [Электронный ресурс]. / Е. В. Осадчук. – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2012. – 152 с. - Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_cid=25&pl1_id=8754

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее - сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU - <http://elibrary.ru/defaultx.asp>
2. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации - <http://www.economy.gov.ru/minrec/main>
3. Универсальные базы данных изданий России и стран СНГ - <http://online.ebiblioteka.ru/index.jsp>
4. Сайт администрации Кемеровской области - <http://www.ako.ru/>
5. Сайт федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks/>
6. Сайт федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области - www.kemerovostat.ru

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Лекция	Основной целью лекционных занятий является изложение теоретических проблем дисциплины «Экономическая теория». Лекционные занятия проводятся в следующей форме: преподаватель в устной форме излагает тему, а студенты записывают ее основные положения. Помимо теоретических положений, преподаватель приводит практические примеры и статистический материал, которые позволяют лучше понять теоретическую сущность излагаемой проблемы. Лекционный материал по дисциплине «Экономическая теория» включает 27 тем, программа изучения которых приведена в Рабочей программе по дисциплине. Изучаемые на лекциях проблемы выделены в разделы
Практические занятия	Для закрепления теоретических знаний по изучаемым проблемам на лекциях проводятся семинарские занятия. Тематика семинарских занятий приведена в тематическом плане Рабочей программы, там же указано количество часов по темам. Темы семинарских занятий опубликованы в учебно-методическом пособии «Рекомендации по подготовке к семинарским занятиям по Экономической теории», который находится в методическом кабинете. В данном пособии по каждой теме приводятся: вопросы для обсуждения;

	задания, которые будут выполняться на семинарском занятии; тесты; задачи; вопросы для самостоятельного изучения. Решение данных проблем невозможно без изучения литературных источников, законодательных актов, список которых приведен в Рабочей программе по дисциплине, а также в рассматриваемом учебно-методическом пособии.
Контрольная работа	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующих для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.
Анализ конкретных учебных ситуаций (метод кейсов, англ. case study)	Метод обучения, предназначенный для совершенствования навыков и получения опыта в следующих областях: - выявление, отбор и решение проблем; работа с информацией - осмысление значения деталей, описанных в ситуации; анализ и синтез информации и аргументов; - работа с предположениями и заключениями; - оценка альтернатив; - принятие решений; - слушание и понимание других людей - навыки групповой работы. Позволяет оценить навыки аналитической работы, способность выявлять информацию, необходимую для принятия решений; знания полученные в ходе дисциплин, необходимые для понимания сущности проблемы, а так же умения четкого и убедительного публичного изложения своего мнения.
Обсуждение учебных видеофильмов	Коллективное обсуждение конкретной проблемы, вопроса или сопоставление разных позиций, информации, идей, мнений и предложений услышанных в учебном видеофильме. Позволяет оценить навыки выявлять информацию, необходимую для составления ответа на поставленный вопрос, знания по дисциплине в ходе обоснования своего ответа.
Исследовательская работа	Средство, позволяющее оценить умение группы студентов работать в команде для анализа определенной проблемы, определять потребности в информации, получать информацию из большого числа источников, интерпретировать информацию, самостоятельно формулировать цели, задачи, объект, предмет, подбирать методику исследования, проводить мини исследование, анализировать результаты и письменно излагать результаты по каждому этапу проведенного исследования, делать выводы, обобщающие коллективную позицию по поставленной проблеме.
Подготовка к экзамену	Подготовка к экзамену предполагает изучение конспектов лекций, рекомендуемой литературы и других источников, повторение материалов практических занятий.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. Компьютерное тестирование по итогам изучения разделов дисциплины

2. Проверка домашних заданий и консультирование посредством электронной почты / Skype / Whatsapp.

Электронный адрес преподавателя – vla454@yandex.ru

3. Использование слайд-презентаций при проведении практических занятий.

Формы проведения лекций по дисциплине «Конкурентоспособность товаров и фирм отрасли»:

1) *Информационная лекция* – проводится в режиме монолога преподавателя с учетом обратной связи студентов (вопросы, уточнения и т.п.).

2) *Лекция-беседа* - предполагает непосредственный контакт преподавателя с аудиторией, что позволяет привлекать внимание студентов к наиболее важным вопросам темы, определять содержание и темп изложения учебного материала с учетом особенностей студентов.

3) *Лекция с разбором конкретных ситуаций* - на обсуждение предлагаются конкретные ситуации. Студенты анализируют и обсуждают микроситуации всей аудиторией. Преподаватель активизирует участие в обсуждении вопросами, обращенными к отдельным студентам. Затем, опираясь на правильные высказывания и анализируя неправильные подводит студентов к коллективному выводу или обобщению.

4) *Лекция с заранее запланированными ошибками* – в содержание лекции заранее закладывается определенное количество ошибок содержательного или методического характера (подбираются наиболее часто допускаемые студентами ошибки). Задача студентов заключается в том, чтобы по ходу лекции отмечать в конспекте замеченные ошибки и назвать их в конце лекции. На разбор ошибок отводится 10-15 минут. В ходе этого разбора даются правильные ответы на вопросы - преподавателем, студентами или совместно. Лекция с запланированными ошибками выполняет не только стимулирующую функцию, но и контрольную. Данный вид лекции проводится в завершение раздела учебной дисциплины, когда у студентов сформированы основные понятия и представления.

Формы проведения практических занятий

Практические занятия по курсу «Конкурентоспособность товаров и фирм отрасли» проводятся в различных **формах**:

1) *Развернутая беседа*. Развернутая беседа позволяет вовлечь в обсуждение вопросов наибольшее число студентов при использовании средств их активизации: постановки хорошо продуманных, четко сформулированных дополнительных вопросов к выступающему и всей группе, концентрации внимания студентов на сильных и слабых сторонах выступлений студентов, своевременном акцентировании внимания и интереса студентов на новых моментах, вскрывающихся в процессе работы и т.д. Развернутая беседа предполагает и заранее запланированные выступления отдельных студентов по некоторым дополнительным вопросам.

2) *Обсуждение рефератов и докладов*. На обсуждение выносятся не более 2—3 докладов продолжительностью в 12—15 минут (при двухчасовом семинаре). Иногда кроме докладчиков по инициативе преподавателя или же по желанию самих студентов назначаются содокладчики и оппоненты. Последние обычно знакомятся предварительно с текстами докладов, чтобы не повторять их содержание.

3) *Решение практических заданий*. Практические задания предоставляют возможность применения новых знаний и опыта, помогают определить слабые и сильные стороны в процессе изучения ценообразования. Для того чтобы практические задания были эффективным инструментом, студентам необходимо: видеть релевантность задания; понимать, что от них ожидается; выполнять предлагаемую работу; получить оценку преподавателя по его выполнению.

Интерактивные формы проведения практических занятий

Для реализации компетентного подхода предусмотрены **интерактивные формы** проведения практических занятий, что позволяет формировать и развивать профессиональные навыки обучающихся. Лекции по темам «Конкуренция как фактор маркетинговой среды предприятия» и «Конкурентные преимущества объектов», «Конкурентные стратегии» проводятся с интерактивным мультимедийным сопровождением. Интерактивные формы проведения практических занятий:

1) *Деловая игра*. Проводится по теме «Оценка конкурентоспособности услуг».

Деловые игры дают возможность студентам приобрести опыт и навыки профессиональной деятельности, проигрывая различные профессиональные ситуации в условиях учебного процесса. Моделируя профессиональные ситуации, преподаватель создаёт условия, в которых студент может почувствовать себя в роли специалиста, проанализировать с экономической точки зрения разные ситуации и принять самостоятельное профессиональное решение. Участие в деловых играх открывает перед студентами возможность осознать свои профессиональные ожидания, отношение к профессиональной карьере, развить творческие способности, навыки делового общения, укрепить веру в свои силы и заложить основы профессионального мышления.

2) *Кейс-метод*.

Кейс метод – это метод обучения, при котором студенты и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций и задач. Студентам предлагается проанализировать реальную производственную ситуацию, описание которой одновременно отражает не только какую-либо практическую проблему, но и актуализирует определенный комплекс знаний, который необходим для решения практической ситуации. Ситуационные задания предлагаются студентам при изучении тем «Оценка конкурентоспособности фирмы», «Анализ деятельности конкурентов»

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Компьютер с минимальными системными требованиями:

Процессор: 300 MHz и выше

Оперативная память: 128 Мб и выше

Другие устройства: Звуковая карта, колонки и/или наушники

Устройство для чтения DVD-дисков

Компьютер мультимедиа с прикладным программным обеспечением:

Проектор

Колонки

Программа для просмотра видео файлов

Политико-административная карта России, таблицы со статистическими материалами.

12. Иные сведения и (или) материалы

12.1. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Особенности организации образовательного процесса по образовательным программам для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для обеспечения образования инвалидов и обучающихся с ограниченными

возможностями здоровья разрабатывается адаптированная образовательная программа, индивидуальный учебный план с учетом особенностей их психофизического развития и состояния здоровья.

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется на основе образовательных программ, адаптированных для обучения указанных обучающихся.

Обучение по образовательной программе инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

В БИФ КемГУ создаются специальные условия для получения высшего образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

При необходимости создаются особые дополнительные условия обучения:

Для слабовидящих и слепых студентов:

предоставляются учебно-методические материалы шрифтом Times New Roman 26; создаются условия для использования собственных увеличивающих устройств, специальных технических средств, диктофонов; в работе с маломобильными обучающимися предусматривается возможность консультаций посредством электронной почты;

все письменные задания для данной категории студентов озвучиваются.

Для глухих и слабослышащих студентов:

разрешается пользоваться специальными индивидуальными техническими средствами;

используется разнообразный наглядный материал (схемы, таблицы, мультимедийные презентации);

в работе с маломобильными обучающимися предусматривается возможность консультаций посредством электронной почты;

все устные задания предоставляются в письменном виде.

Студентам с нарушениями функций опорно-двигательного аппарата:

предоставляются мультимедийные материалы по изучаемым дисциплинам;

разрешается использование собственных компьютерных средств; в работе с маломобильными обучающимися предусматривается возможность консультаций посредством электронной почты.

Составитель (и): Мишин В.А., старший преподаватель кафедры экономических наук
и информационных технологий

(фамилия, инициалы и должность преподавателя (ей))