

Утверждено приказом ГОУ ВПО ДонГУУ от 23.08.2016г. №675

ДОНЕЦКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА  
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»

ФАКУЛЬТЕТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ И МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА  
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Л. Н. Костина

*Л. Н. Костина*  
20.08 2017 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Управление конкурентоспособностью в международном бизнесе»**

Направление подготовки 38.04.02 «Менеджмент»

Магистерская программа «Стратегическое управление в международном бизнесе»

Донецк  
2017

Рабочая программа учебной дисциплины «Управление конкурентоспособностью в международном бизнесе» для студентов 2 курса образовательного уровня «магистр» направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент» (магистерская программа «Стратегическое управление в международном бизнесе») очной/заочной формы обучения

Автор(ы),  
разработчик(и): доцент, к.э.н., доцент Е.И. Кулик   
должность, ученая степень, ученое звание, инициалы и фамилия

Программа рассмотрена на заседании ПМК кафедры «Менеджмент внешнеэкономической деятельности»

Протокол заседания ПМК от 30.05.2017 г. № 11  
дата

Председатель ПМК  Е.И. Кулик  
(подпись) (инициалы, фамилия)

Программа рассмотрена на заседании кафедры «Менеджмент внешнеэкономической деятельности»

Протокол заседания кафедры от 09.06.2017 г. № 16  
дата

Заведующий кафедрой  И.Ю. Беганская  
(подпись) (инициалы, фамилия)

## 1. Цель освоения дисциплины и планируемые результаты обучения по дисциплине (соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы)

**Цель:** является способствовать формированию основных компетенций в области теории и практики конкуренции в международном бизнесе, теоретических и семинарских знаний и умений в области противостояния национальных компаний глобальной конкуренции, применения стратегических и тактических инструментов формирования конкурентных преимуществ в международном бизнесе.

### Задачи дисциплины:

- изучить научно-теоретических основы теории конкуренции, ее сущности и значения в международном бизнесе;
- изучить формы и методы конкурентной борьбы на международных рынках, основные типы конкурентных стратегий компаний в международной бизнес-среде;
- изучить современные методы и инструменты формирования конкурентоспособности субъектов международного бизнеса;
- приобрести практические навыки подготовки и принятия эффективных стратегических/тактических решений и деятельности компании на мировых рынках, успешного позиционирования и продвижения фирмы и ее продукта в международной бизнес-среде;
- овладеть основами методов оценки конкурентоспособности в международном бизнесе.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен:

Код соответствующей компетенции по ГОС	Наименование компетенций	Результат освоения (знать, уметь, владеть)
• ОПК-12	Способность разработать программы обеспечения качества продукции	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные теории конкуренции, конкурентоспособности, конкурентных преимуществ, базовые стратегии конкуренции;</li> <li>- методологию анализа конкурентоспособности продукции и компании;</li> <li>- факторы конкурентоспособности продукции и компании;</li> <li>- источники конкурентного преимущества компании;</li> <li>- основные методики оценки конкурентоспособности продукции;</li> <li>- технологические, организационно управленческие, экономические методы обеспечения конкурентоспособности предприятия;</li> <li>- системы управления качеством и конкурентоспособностью.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять методики оценки конкурентоспособности продукции;</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- применять методики оценки конкурентоспособности предприятий на российском и международных рынках,</li> <li>- выявлять ключевые факторы успеха в отрасли и источники конкурентных преимуществ;</li> <li>- обосновать конкурентную стратегию предприятия на конкретных отраслевых рынках или сегментах.</li> <li>- принимать управленческие решения по повышению конкурентоспособности компаний;</li> <li>- разрабатывать систему управления конкурентоспособностью компании.</li> </ul> <p><b>Владеть (навыки и/или опыт деятельности):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методикой диагностики конкурентной среды предприятия;</li> <li>- методикой анализа деятельности конкурентов;</li> <li>- методикой построения конкурентной карты рынка;</li> <li>- методиками конкурентного анализа компаний в отраслях.</li> </ul>
--	--	---

## 2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Дисциплина «Управление конкурентоспособностью в международном бизнесе», входящая в вариативную часть профессионального цикла предназначена для ознакомления будущих магистров с основными подходами в управлении конкурентоспособности предприятия. Курс помогает понять конкурентную среду предприятия, ознакомиться с основными конкурентными стратегиями предприятия, изучить критерии и показатели оценки конкурентоспособности, ознакомиться с государственным регулирование международной конкурентоспособности предприятия.

Овладение курсом создает основу для понимания основных направлений управления международной конкурентоспособности предприятия.

По курсу «Управление конкурентоспособностью в международном бизнесе» предусмотрены лекции (20 часов), семинарских занятий (20 часов). На самостоятельное изучение отводит 126 часов

### 2.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося

При изучении дисциплины «Управление конкурентоспособностью в международном бизнесе» требуются знания и умения, полученные при изучении дисциплин: «Менеджмент организации», «Управление изменениями», «Инновационный менеджмент», «Стратегическое планирование и бизнес план», «Международный менеджмент и маркетинг», «Управленческая экономика», «Антикризисные стратегии в международном бизнесе».

### 2.2. Дисциплины и/или практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:

Полученные знания и умения при освоении дисциплины «Управление конкурентоспособностью в международном бизнесе» необходимы для прохождения преддипломной практики и написания магистерской диссертации.

**3. Объем дисциплины в зачетных единицах (кредитах) с указанием количества академических часов, выделенных на аудиторную (по видам учебных занятий) и самостоятельную работу студента**

	Зачетные единицы (кредиты ECTS)	Всего часов		Форма обучения (вносятся данные по реализуемым формам)	
		О	З	Очная	Заочная
				Семестр №3	Семестр №3
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>3,5</b>	<b>126</b>	<b>126</b>	<b>Количество часов на вид работы:</b>	
<b>Виды учебной работы, из них:</b>					
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>				<b>40</b>	<b>14</b>
В том числе:					
Лекции				<b>20</b>	<b>10</b>
Семинарские занятия				<b>20</b>	<b>4</b>
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>				<b>86</b>	<b>112</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>					
В том числе:					
Диф.зачет				<b>диф.зачет</b>	<b>диф.зачет</b>

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

##### 4.1. Разделы (темы) дисциплины с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Наименование темы дисциплины	Виды учебной работы (бюджет времени) (вносятся данные по реализуемым формам)									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>Раздел 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ</b>										
Тема 1.1. Конкуренция как экономическая категория.	2		2	10	14	2			12	14
Тема 1.2. Рынок как внешняя среда, границы рынка. Конкурентные силы рынка.	4		4	8	16	2			14	16
Тема 1.3. Конкурентоспособность и конкурентное преимущество.	4		4	8	16			2	14	16
<b>Итого по 1 разделу:</b>	<b>10</b>		<b>10</b>	<b>26</b>	<b>46</b>	<b>4</b>		<b>2</b>	<b>40</b>	<b>46</b>
<b>Раздел 2. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ</b>										
Тема 2.1. Экономические показатели конкурентоспособности Рейтинги конкурентоспособности.	2		2	12	16	2			14	16
Тема 2.2. Конкурентный анализ как основа формирования конкурентоспособности в международном бизнесе. Задачи отраслевого анализа. Ключевые отраслевые факторы	2		2	12	16			2	14	16
Тема 2.3. Конкурентные стратегии при разных типах рынков, конкурентной позиции фирмы динамики рынка. Технологии формирования конкурентных преимуществ в различных отраслях и сферах деятельности.	2		2	12	16	2			14	16
Тема 2.4. Современные тенденции развития международной торговли и их влияние на конкурентоспособность.	2		2	12	16	2			14	16
Тема 2.5. Современные проблемы взаимодействия международных компаний с рынком капитала.	2		2	12	16				16	16
<b>Итого по 2 разделу:</b>	<b>10</b>		<b>12</b>	<b>60</b>	<b>80</b>	<b>6</b>		<b>2</b>	<b>72</b>	<b>80</b>
<b>Всего за семестр:</b>	<b>20</b>		<b>20</b>	<b>86</b>	<b>126</b>	<b>10</b>		<b>4</b>	<b>112</b>	<b>126</b>

## 4.2. Содержание разделов дисциплины:

Наименование темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
				Кол-во часов
		0	3	
1	2	3	4	5
Раздел 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ				
Тема 1.1. Конкуренция как экономическая категория.	Эволюция теории конкуренции в науке. Конкуренция и конкурентоспособность. Конкуренция в международном бизнесе. Роль субъектов международного бизнеса в формировании конкурентной среды. Научные подходы к управлению конкурентоспособностью на современных мировых рынках. Основные проблемы конкурентных действий субъектов бизнеса, пути и возможности их преодоления. Партнерские взаимоотношения и сотрудничество. Конкурентные преимущества стран в теориях международной торговли XVI – 1-ой половины XX вв. Взгляд на внешнюю торговлю протекционистов, теория абсолютных преимуществ А. Смита, теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо. Теоретические разработки в области международной конкурентоспособности Хекшера и Олина, В. Леонтьева и др. Теория жизненного цикла товара, теория «новой» экономики и экономии на масштабе производства П. Кругмана, концепция экономики обучения Б.-О. Лундвала и Б. Йонсона, теория национальных конкурентных преимуществ М. Портера, концепция 4х стадий развития нации М. Портера, концепция регионального кластера Эрнайта. Сравнительная характеристика	<b>Семинарское занятие №1</b>	2	
			1. Современная парадигма развития конкурентоспособности. Всемирный характер проблем конкурентоспособности. 2. Конкурентоспособность товара, фирмы, отрасли, региона, страны: основные категории, определения. Пирамида конкурентоспособности. 3. Сравнительная конкурентоспособность России.	

Наименование темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
	существующих теорий международной конкурентоспособности.			
Тема 1.2. Рынок как внешняя	Формирование и функционирование рынка.	<b>Семинарское занятие №2</b>	4	

Наименование темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0 4	3 5
1	2	3	4	5
среда, границы рынка. Конкурентные силы рынка.	Типология входных барьеров. Типология стратегий, используемых в деятельности фирмы. Общие стратегии конкуренции. Конкурентные стратегии и эволюция отрасли. Место конкурентной стратегии в общей стратегии международной компании. Виды конкурентных стратегий, их характеристика и особенности: наступательная стратегия, оборонительная стратегия и др. Факторы, определяющие выбор стратегии. Механизмы реализации.	1. Глобализация экономики и глобализация конкуренции. «Ромб национальной конкурентоспособности»: детерминанты, определяющие формирование конкурентных преимуществ стран. 2. Место конкурентоспособности в государственной политике России. 3. Государственное регулирование конкуренции на отечественных рынках. 4. Товарная структура экспорта и импорта России как показатель конкурентоспособности. Воздействие государственного регулирования внешней торговли на конкурентоспособность российской продукции.		
Тема 1.3. Конкурентоспос	Основные факторы, формирующие конкурентные	<b>Семинарское занятие №3</b>	4	2

Наименование темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
обность и конкурентное преимущество.	преимущества на современных рынках. Характеристика системы факторов, формирующих международное конкурентное преимущество компании, и их практическое использование: национальные конкурентные преимущества, структура отрасли, внутренние ресурсы и процессы компании. Цепочка создания стоимости и конкурентные преимущества. Понятие конкурентного преимущества и концепций его завоевания. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества. Виды конкурентных преимуществ. Детерминанты конкурентного преимущества. Пути достижения и поддержания конкурентного преимущества фирмы. Технологический подход к формированию конкурентных преимуществ. Преимущества в издержках. Дифференциация. Технология и технологическая эволюция. Особенности конкурентного поведения компаний в рамках отрасли. Позиционирование как важный элемент формирования долгосрочной конкурентоспособности в международном бизнесе.	1. Понятие конкурентного преимущества. 2. Взаимосвязь конкурентоспособности и конкурентных преимуществ. Аналитическая модель теории конкурентного преимущества М. Портера. 3. Виды конкурентных преимуществ. 4. Пути достижения и поддержания конкурентного преимущества		
<b>Раздел 2. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ</b>				
Тема 2.1. Экономические показатели конкурентоспособности. Рейтинги конкурентоспособности.	Концепция жизненного цикла, ее основные положения. Новые факторы, определяющие успех на рынке. Анализ факторов, формирующих конкурентоспособность товара. Показатели конкурентоспособности. Методы дифференциальной,	<b>Семинарское занятие №4</b> 1. Характеристика конкурентной среды предприятия и ее структура. 2. Диагностика факторов конкурентной среды. Теория конкурентных сил	2	

Наименование темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0 4	3 5
1	2	3	4	5
	<p>комплексной и интегральной оценки конкурентоспособности. Производственные показатели. Новые технологии международного бизнеса как инструмент формирования конкурентоспособности на современных рынках. Услуги, как фактор повышения конкурентоспособности субъекта. Конкуренция на различных этапах развития рынков. Ее особенности, возможности, угрозы для субъектов международного бизнеса.</p>	<p>М. Портера. Конкурентная сила непосредственных конкурентов, потенциальных конкурентов, поставщиков, покупателей, продуктов-заменителей.</p> <p>3. Оценка интенсивности конкуренции как важнейшей характеристики уровня активности конкурентной среды.</p>		
<p>Тема 2.2. Конкурентный анализ как основа формирования конкурентоспособности в международном бизнесе. Задачи отраслевого анализа. Ключевые отраслевые факторы</p>	<p>Типология международных сред и методика их анализа. Модель пяти сил в отраслевой конкуренции М. Портера, особенности ее применения. Стратегические группы. Жизненный цикл отрасли. Классификация отраслей. Стратегический выбор на конкурентных рынках. Маркетинговые исследования, как инструмент формирования конкурентных преимуществ в международном бизнесе. Анализ товарного ассортимента, разработка ценовых стратегий, особенности продвижения и распределения товара. Оценка корпоративного управления международной компании. Конкурентная разведка. Эволюция отрасли и прогнозирование. Основные методы прогнозирования и их применение субъектами международного бизнеса.</p>	<p><b>Семинарское занятие №5</b></p> <p>1. Конкурентная стратегия: свойства, составные компоненты, виды.</p> <p>2. Современные трактовки конкурентной стратегии. Параметры анализа стратегий: цель, содержание, методы анализа.</p> <p>3. Концепции стратегий конкуренции: методология, методика анализа, достоинства, ограничения.</p>	2	2
<p>Тема 2.3. Конкурентные</p>	<p>Ситуационное проектирование стратегий</p>	<p><b>Семинарское занятие №6</b></p>	2	

Наименование темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
				Кол-во часов
		0	3	
1	2	3	4	5
стратегии при разных типах рынков, конкурентной позиции фирмы динамики рынка. Технологии формирования конкурентных преимуществ в различных отраслях и сферах деятельности.	конкуренции для предприятий с различной степенью доминирования на рынке. Адаптация стратегии конкуренции к особенностям динамики рынка. Новый быстрорастущий рынок. Рынок в период замедленного роста. Рынок в период застоя. Особенности формирования конкурентных преимуществ в различных отраслях промышленности. Развитие конкурентных преимуществ в промышленности. Особенности формирования конкурентных преимуществ в сфере услуг. Развитие конкурентных преимуществ экспортной деятельности.	1. Модель изучения конкурентов. 2. Структура анализа деятельности конкурентов. 3. Построение конкурентной карты рынка и систематизация конкурентных преимуществ. 4. Бенчмаркинг анализ конкурентов		
Тема 2.4. Современные тенденции развития международной торговли и их влияние на конкурентоспособность.	Глобализация на базе современных общественно-политических и информационных технологий и новые факторы конкурентоспособности. Усиление роли ТНК и их влияние на все сферы мирового хозяйства. Изменения в региональной структуре и	<b>Семинарское занятие №7</b>	2	

Наименование темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
				Кол-во часов
		0	3	
1	2	3	4	5
	<p>формирование новых сфер влияния в мировой торговле с точки зрения международной конкурентоспособности. Усиление роли международных организаций, регулирующих торгово-экономические отношения (ВТО, МВФ, Мировой банк). Новые организационные формы торговых отношений, в том числе международные стратегические альянсы. E-commerce – развитие сферы виртуальной торговли и конкурентная борьба в этих условиях. Феномен «New есопоту» и международная конкурентоспособность.</p>	<p>1. Технологии оценки конкурентоспособности фирмы. 2. Оценка конкурентоспособности на основе «моделей делового совершенства» и «премий качества». 3. Коллективные презентации с характеристикой конкретных промышленных фирм с применением различных методик оценки конкурентоспособности.</p>		
<p>Тема 2.5. Современные проблемы взаимодействия международных компаний с рынком капитала.</p>	<p>Роль и значение финансовых институтов и инвестиций для создания конкурентной бизнес-среды. Особенности взаимодействия рынков валюты, акций и облигаций, ссудного капитала, производных финансовых инструментов и товарных рынков, структура, динамика, количественные и качественные показатели. Особенности инвестиционного обеспечения международных компаний. Зависимость конкурентной позиции международной компании от структуры ее капитала. Трансформация конкурентной среды в современных условиях. Роль различных типов инвесторов в формировании конкурентоспособности международных компаний.</p>	<p><b>Семинарское занятие №9</b></p>	2	

Наименование темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			о	з
1	2	3	4	5
		1. Базовые стратегии конкуренции. 2. Стратегия снижения издержек 3. Стратегия дифференциации продукции 4. Стратегия фокусирования.		

## 5. Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

### 5.1 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающегося по дисциплине

1. Управление международной конкурентоспособностью предприятий: учебно-методическое пособие / сост. Е.И. Кулик. – Донецк: ДонАУиГС, 2017. – 256 с.

2. Управление международной конкурентоспособностью предприятия: методические указания для проведения семинарских занятий для студентов сферы знаний 0306 «Менеджмент и администрирование» специальности 8.03060104 «Менеджмент внешнеэкономической деятельности» дневной и заочной формы обучения / сост. : Е.И.Кулик, М.О.Рисс. - Донецк: ДонГУУ, 2013. - 77 с.

3. Управление международной конкурентоспособностью предприятия: методические рекомендации к самостоятельной и индивидуальной работы студентов по дисциплине для студентов ОКР «магистр» отрасли знаний 0306 «Менеджмент и администрирование» специальности 8.03060104 «Менеджмент внешнеэкономической деятельности» дневной и заочной формы обучения / сост. : Е.И.Кулик , М.О.Рисс. - Донецк: ДонГУУ, 2013. - 42 с.

4. Кулик Е.И. Направления государственного обеспечения конкурентоспособности украинской экономики / Сб. науч. работ ДОНГУУ: "Современные механизмы государственного управления в разных сферах и областях экономики" - Серия "Государственное управление", Т. X. – Вып. 129. – Донецк, 2009. – С. 226-236

5. Кулик Е.И. Международная конкурентоспособность на современном этапе развития мировой экономики / Региональное развитие - основа развития украинского государства: сб.науч.работ /ДонГУУ. – Донецк: ДонГУУ, 2012. – Т. XIII. – 361 с. 22,6 д.а. (С. 173-176)

6. Кулик Е.И. Факторы, которые определяют конкурентоспособность региона: анализ Донецкой области / Актуальные проблемы управления внешне-экономической деятельностью: сб.науч.работ / ДонГУУ.- Донецк : ДонГУУ, 2012.- Т. XIII. (Экономика, вып. 230) 353 с. . – С.93-102.

7. Кулик Е.И. Международная конкурентоспособность национальной экономики: современное состояние и пути повышения Современные проблемы государственного управления разными сферами и областями экономики: сб. науч. работ / ДонГУУ, -

Донецк: ДонГУУ, 2013. – Т. XIV. – 313 с. (Государственное управление: вып.. 257). С. 198-208

#### ПЕРЕЧЕНЬ КОНТРОЛЬНЫХ ВОПРОСОВ ДЛЯ САМОПОДГОТОВКИ:

1. Становление и эволюция взглядов на конкуренцию в экономической науке
2. Влияния государства на формирование конкурентной среды и развитие международного бизнеса (проблема партнерства государства и бизнеса)
3. Особенности конкурентной борьбы компаний на различных этапах развития рынка
4. Методы анализа конкурентной структуры отрасли.
5. Конкурентные стратегии компаний и международный бизнес.
6. Франчайзинг как метод конкурентной борьбы
7. Российские ТНК на зарубежных рынках: методы конкурентной борьбы
8. Российские лизинговые фирмы на рынках мира: слабости и сила
9. Особенности формирования конкурентных преимуществ фирмы на современных мировых рынках
10. Особенности стратегии и тактики ТНК в 1990-е гг. и в начале XXI в. (с позиции формирования конкурентных преимуществ)
11. Роль маркетинга в формировании конкурентных преимуществ фирмы на современных мировых рынках
12. Особенности формирования стратегии выхода фирмы на мировой рынок
13. Особенности реализации конкурентных преимуществ ТНК в высококонкурентной среде
14. Роль бенчмаркинга в повышении конкурентоспособности современных компаний
15. Технологическое развитие и конкуренция на мировых рынках
16. Конкурентная стратегия российских компаний на мировых рынках
17. Формирование стратегических альянсов в промышленности развитых стран и конкуренция
18. Оффшорные операции в международной конкурентной стратегии фирмы
19. Свободные (специальные) экономические зоны и современная конкуренция
20. Проблемы выхода фирмы на внешний рынок и их конкурентоспособность
21. Механизмы поддержки национальных компаний на внешних рынках
22. Лизинг как технология конкурентной борьбы на современных рынка
23. Влияние развития информационных технологий на конкуренцию фирм на мировых рынках
24. Место цены в конкурентной борьбе мировых компаний
25. Малый бизнес: возможности успеха в условиях глобальной конкуренции

#### 5.2 Перечень основной учебной литературы:

1. Кузьмин О.Е., Горбаль Н.И. Управление международной конкурентоспособностью предприятия: Учебник. - Львов: Компакт – ЛВ, 2005.- 304с.
2. Макогон Ю.В. Управление международной конкурентоспособностью предприятий(организаций) [ текст ] : учебное пособие: рек. М-ом образования и науки Украины / Ю.В.Макогон, Ю.А.Гохберг, О.Б.Чернега;Донецкий нац.ун-т . — Донецк : ДонГУ, 2004 . — 278 с.
3. Поддубный И.О. Управление международной конкурентоспособностью предприятия : учебное пособие : реком. Мина-ом образования и науки Украины / И.О.Поддубный, А.И.Поддубная . – 2-е изд., стереотип. – Харьков : ИНЖЕК, 2006 . – 270 с.
4. Пономаренко В.С. Управление международной конкурентоспособностью предприятия [ Текст ] : учебник / В.С. Пономаренко, Л.И. Поддубная . – Харьков : Инжек, 2008 . – 327 с.
5. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: Пер. с англ. – М.:Альпина Бизнес Букс, 2005.- 715 с.

6. Управление международной конкурентоспособностью предприятий : уч. пособие для студ. : рек. м-вом образования и науки Украины / под ред. И.Ю. Сиваченко, Ю.Г. Козака, Ю.И. Еханурова и др. – изд. 2-е, перedel. и доп. – К. : ЦНЛ, 2006 . – 456 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Глобальная конкурентоспособность [Текст] : на стол современному руководителю / Р.А. Фатхутдинов . – М. : Стандарты и качество, 2009 . – 463 с.
8. Чернега О.Б. Управление международной конкурентоспособностью предприятий (организаций) [Текст]: уч.пособие.- Львов: "Магнолия 2006",2010. – 261 с.

### 5.3 Перечень дополнительной литературы

1. Воронкова А.Э. Конкурентоспособность предприятия: механизм управления и диагностика [ текст ] / А.Э.Воронкова / Экономика промышленности. 2009. № 3. — С.133-137.
2. Клименко А. В. Антимонопольная и конкурентная политика государства: институциональный аспект: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.03 / А. В. Клименко ; Донец. гос. ун-т упр. — Донецк, 2011. — 20 с.
3. Конкурентоспособность национальной экономики / Под ред. Доктора экономических наук Б.Е.Кваснюка. – К.:Феникс, 2005. – 582 с.
4. Кузьмин Д. Национальная конкурентоспособность, глобальное равновесие и мировая валютная система [ текст ] / Д.Кузьмин // МЭ и МО. 2011. № 5. . – С.17-23.
5. Макаренко М.В. Управление формированием конкурентных преимуществ как основного условия регионального развития [ текст ] : дис. ... д-ра наук по гос. упр.: спец. 08.00.05: защита 09.11.2012 / Макаренко Марина Васильевна; ДонГУУ . — Донецк : ДонГУУ, 2012 . — 497 с.
6. Олехнович Г.И. Конкурентные стратегии [Текст] : учеб. пособие для вузов по спец. "Мировая экономика" / Г.И. Олехнович . – Минск : БГЭУ, 2010 . – 261 с.
7. Портер М. Стратегия конкуренции. Методика анализа областей и деятельности конкурентов / Пер. с англ. А.Олейник та Р.Скольский. – К. : Основы., 1998 . – 390 с.
8. Татар М.С. Экономико-математическое моделирование системной диагностики конкурентоспособности предприятий / М.С.Татар //Актуальные проблемы экономики. 2012. №5. . — С.305-313.
9. Ткаченко О.Г. Отраслевые аспекты международной конкурентоспособности экономики Региона / Региональное развитие - основа развития украинского государства: сб.наук.работ/ДОНГУУ. - Донецк:ДонГУУ, 2012. – Т. XIII. – 361 с. С.277-284
10. Ермошенко М.М. Система управления качеством как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / М.М. Ермошенко, Д.Г. Гольцев //Государство и регионы. Серия " Экономика и предпринимательство".2011. № 1. . — С.89-92.
11. Марчук Т.С. Экономическая оценка конкурентоспособности строительных организаций: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.04 / Т.С. Марчук ; Киев. нац. ун-т строительства и архит.— К., 2010. — 17 с. — укр.
12. Юрчишина Л.И. Анализ концептуальных подходов к пониманию природы конкуренции и конкурентоспособности [текст] / Л.И.Юрчишина // Инвестиции: практика и опыт.2011. №18. – С.41-47.

### 6. Перечень ресурсов информационно-теллкоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Официальный сайт Министерства образования и науки, молодежи и спорта Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.mon.gov.ua>
2. Официальный сайт Института экономико-правовых исследований НАН Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nas.gov.ua>
3. Официальный сайт Института стратегических исследований при Президенте Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua>

## **7. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

### **7.1. Перечень информационных технологий (при необходимости)**

Нет необходимости.

### **7.2. Перечень программного обеспечения (при необходимости)**

Нет необходимости.

### **7.3. Перечень информационных справочных систем (при необходимости)**

Нет необходимости.

## **8. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающегося по учебной дисциплине**

### **8.1. Виды промежуточной аттестации - зачет**

#### **Перечень вопросов к итоговому контролю знаний студентов**

1. Содержание конкурентоспособности и ее формы. Конкурентоспособность как объект управления.
2. Глобализация экономики и глобализация конкуренции
3. «Ромб национальной конкурентоспособности»: детерминанты, определяющие формирование конкурентных преимуществ стран
4. Практика регулирования конкурентных отношений на отечественном рынке.
5. Место России в мировом рейтинге конкурентоспособности
6. Конкурентоспособность товара: содержание, факторы, источники, показатели
7. Конкурентоспособность предприятия (фирмы): содержание, факторы, источники, показатели.
8. Конкурентоспособность отрасли: содержание, факторы, источники, показатели.
9. Конкурентоспособность страны: содержание, факторы, источники, показатели.
10. Конкуренция: теоретические модели, генезис экономической конкуренции и ее сущность
11. Эволюция конкуренции и обуславливающие ее факторы
12. Регионально- отраслевые проблемы вхождения России в ВТО и конкурентоспособность российских отраслей и предприятий
13. Основы теории конкурентного преимущества: модели М. Портера, детерминанты конкурентного преимущества, пути достижения.
14. Теория конкурентных сил М Портера
15. Характеристика конкурентной среды предприятия и его структуры. Факторы конкурентной среды.
16. Диагностика факторов конкурентной среды предприятия. Характеристика государственной политики в области регулирования конкуренции.
17. Диагностика факторов конкурентной среды предприятия. Оценка возможностей появления новых конкурентов.
18. Диагностика факторов конкурентной среды. Определение характера влияния потребителей на интенсивность конкуренции.
19. Диагностика факторов конкурентной среды предприятия. Определение влияния поставщиков продукции на интенсивность конкуренции. Оценка угрозы со стороны товаров - заменителей.
20. Конкурентный анализ отрасли. Ключевые факторы успеха.

21. Государственный механизм воздействия на конкурентоспособность.
22. Анализ деятельности конкурентов: структура анализа, процедуры.
23. Система сбора и обработки информации о фирмах - конкурентах.
24. Конкурентоспособность фирмы: общие подходы к оценке конкурентоспособности фирмы (с позиции сравнительных преимуществ, факторов производства, эффективной конкуренции, теории качества).
25. Конкурентоспособность фирмы: оценка конкурентоспособности фирмы на базе матричных методов.
26. Технология оценки конкурентоспособности фирмы: листы оценки, матрица Маккинзи.
27. Экспертные и рейтинговые системы оценки конкурентоспособности фирмы.
28. Методика оценки конкурентоспособности промышленного предприятия.
29. Классификация показателей, определяющих конкурентоспособность продукции.
30. Анализ товарной структуры экспорта и импорта России. Федеральная программа комплексного развития экспорта.
31. Общая характеристика базовых стратегий конкуренции.
32. Стратегии конкуренции: стратегия дифференциации продукции (преимущества, рыночные условия, требования к организации производства и управления, дестабилизирующие факторы).
33. Стратегии конкуренции: стратегия снижения издержек (преимущества, рыночные условия, требования к организации производства и управления, дестабилизирующие факторы).
34. Стратегии конкуренции: стратегия фокусирования.
35. Стратегии конкуренции: стратегия немедленного реагирования на потребности рынка.
36. Стратегии конкуренции: стратегия внедрения новшеств.
37. Проектирование стратегий конкуренции для предприятий с различной степенью доминирования на рынке.
38. Адаптация стратегий конкуренции к особенностям динамики рынка.
39. Типы конкурентных стратегий. Понятие виолентной стратегии.
40. Типы конкурентной стратегии. Понятие коммутантной стратегии.
41. Типы конкурентной стратегии. Понятие эксплерентной стратегии.
42. Типы конкурентных стратегий. Понятие пациентной стратегии.
43. Методы обеспечения конкурентоспособности. Система рационализации поставок "джаст ин тайм".
44. Методы обеспечения конкурентоспособности. Система ориентации на конкурентов "бенчмаркинг (benchmaking)".
45. Международная конкурентоспособность российских производителей: основные показатели, международные рейтинги.
46. Методы ведущих западных фирм по обеспечению конкурентоспособности: общий обзор.

## 8.2. Показатели и критерии оценки результатов освоения дисциплины.

Средним баллом за дисциплину является средний балл за текущую учебную деятельность.

Механизм конвертации результатов изучения студентом дисциплины в оценки по традиционной (государственной) шкале и шкале ECTS представлен в таблице.

<i>По шкале ECTS</i>	<i>Сумма баллов за все виды учебной деятельности</i>	<i>По государственной шкале</i>	<i>Определение</i>
----------------------	--	---------------------------------	--------------------

A	90-100	«Отлично»	отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
B	80-89	«Хорошо»	в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10%)
C	75-79		в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15%)
D	70-74	«Удовлетворительно»	неплохо, но со значительным количеством недостатков
E	60-69		выполнение удовлетворяет минимальные критерии
FX	35-59	«Неудовлетворительно»	с возможностью повторной аттестации
F	0-34		с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

### 8.3. Критерии оценки работы студента.

**8.3.1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы)**

#### **ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ОБСУЖДЕНИЮ НА СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЯХ:**

Тема 1. Конкуренция как экономическая категория

- Понятие конкуренции.
- Виды конкуренции: чистая, совершенная, эффективная (реальная конкуренция).
- Уровни конкуренции: местный, региональный, национальный, межнациональный, глобальный.
- Внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция.
- Конкурентная структура рынка.
- Четыре типа отраслевого рынка (полиполия или совершенная (чистая) конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия).
- Особенности конкуренции в современной экономике.

Тема 2. Система управления конкурентоспособностью фирмы.

- Системный подход к управлению конкурентоспособностью фирмы.
- Внешнее окружение системы управления конкурентоспособностью фирмы. Макро-, мезо- и микросреда.
- Структура системы управления конкурентоспособностью фирмы.
- Стратегическое и тактическое управление конкурентоспособностью фирмы.
- Этапы процесса управления конкурентоспособностью.
-

### Тема 3. Конкурентоспособность и конкурентное преимущество.

- Взаимосвязь конкурентных преимуществ и конкурентной стратегии бизнеса.
- Эволюционные этапы становления теории конкурентных преимуществ.
- Современная концепция конкурентных преимуществ М. Портера.
- Идея «национального ромба», детерминанты конкурентных преимуществ страны.
- Факторы, на базе которых формируются конкурентные преимущества.
- Внешние факторы конкурентных преимуществ фирмы.
- Внутренние факторы конкурентных преимуществ фирмы.
- Классификации конкурентных преимуществ.
- Матрица отраслевых конкурентных преимуществ Boston Consulting Group.
- Понятие конкурентоспособности. Многоуровневость категории конкурентоспособность.

### Тема 4. Экономические показатели конкурентоспособности. Рейтинги конкурентоспособности.

- Конкурентный потенциал фирмы как экономическая категория.
- Основные компоненты конкурентного потенциала фирмы: потенциал менеджмента, ресурсный потенциал, потенциал маркетинга, сбытовой потенциал, потенциал поставщика, инвестиционно-инновационный потенциал, финансовый потенциал, потенциал жизненного цикла предприятия, потенциал технической подготовки производства (конструкторской и технологической), производственный потенциал, логистический потенциал, потенциал роста стоимости бизнеса (предприятия).
- Подходы к оценке частных видов потенциала фирмы и конкурентного потенциала фирмы в целом.

### Тема 5. Конкурентный анализ как основа формирования конкурентоспособности в международном бизнесе. Задачи отраслевого анализа. Ключевые отраслевые факторы

- Анализ конкурентной структуры отрасли.
- Пять сил, определяющих конкурентную структуру отрасли по М. Портеру.
- Анализ барьеров «входа- выхода».
- Оценка интенсивности конкуренции на рынке.
- Оценка степени монополизации рынка.
- Построение конкурентной карты рынка.
- Представление конкурентной карты рынка в матричной форме.
- Стратегическая сегментация конкурентов.
- Стратегические группы.
- Построение карт стратегической группировки.

### Тема 6. Конкурентные стратегии при разных типах рынков, конкурентной позиции фирмы динамики рынка. Технологии формирования конкурентных преимуществ в различных отраслях и сферах деятельности.

- Три типа конкурентных стратегий по М. Портеру: лидерство в издержках, дифференциация и фокусирование.
- Характеристика базовых конкурентных стратегий.
- Рыночные условия реализации базовых стратегий.
- Конкурентные стратегии основанные на доле рынка по Ф. Котлеру: стратегии лидера рынка, «бросающего вызов», «следующего за лидером» и специалиста («нишера»).
- Стратегии основанные на конкурентном статусе фирмы по И. Ансоффу.
- Типы конкурентного статуса: «виоленты», «эксплеренты», «пациенты», «коммутанты»
-

### Тема 7. Анализ отрасли функционирования бизнеса

- Отраслевая конкурентная среда.
- Общий обзор ситуации в отрасли.
- Исторические аспекты развития отрасли.
- Анализ жизненного цикла отрасли.
- Стратегии конкурентного поведения фирм в зависимости от стадии жизненного цикла отрасли.
- Организационно-структурная характеристика отрасли.
- Определение движущих сил отрасли.
- Ключевые факторы успеха в отрасли.

### Тема 8. Пути повышения конкурентоспособности фирмы.

- Резервы конкурентоспособности фирмы.
- Резервы как планируемые запасы и резервы как неиспользуемые возможности развития бизнеса.
- Классификация резервов конкурентоспособности фирмы по пяти группам: резервы использования рыночной ситуации, резервы использования организационного потенциала фирмы, резервы использования производственно-технологического потенциала фирмы, резервы использования финансово-экономического потенциала фирмы, резервы использования кадрового потенциала фирмы.
- Пути повышения конкурентоспособности товаров.
- Пути повышения конкурентоспособности фирмы.
- Ключевые факторы успеха фирмы.
- Основные группы ключевых факторов успеха фирмы

### **Критерии оценки знаний на семинарских занятиях:**

"3" - усвоено более 60% материала; студент знаком с основными принципами темы, имеет навыки решения проблемных ситуаций, умеет самостоятельно работать над учебным материалом с использованием учебных литературных источников;

"4" - усвоено более 75% материала; студент хорошо осведомлен в теоретическом материале, хорошо владеет категориальным аппаратом, имеет навыки решения ситуационных упражнений, навыки проблемного анализа, умеет самостоятельно работать над учебным материалов с использованием учебных и научных литературных источников;

"5" - усвоено более 90% материала; студент знаком с теоретическим материалом, владеющий законами, категориями и пояснительной аппаратом конкретно-экономических наук, в состоянии решать все виды задач, способен к оригинальному творческого мышления, способен критически оценить явления, процессы и тенденции в международных финансах, умеет самостоятельно работать над учебным материалом с использованием учебных и научных литературных источников.

### **ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

1. Предмет, формы, функции и виды конкуренции
2. Типы рынка, выделяемые современной теорией морфологии рынка
3. История развития конкурентного рынка в России и за рубежом
4. Основные и вспомогательные детерминанты конкурентных преимуществ страны в «национальном ромбе» М. Портера
5. Этапы традиционного жизненного цикла конкурентного преимущества
6. Основные компоненты внешнего окружения управления конкурентоспособностью фирмы
7. Внутренняя структура управления конкурентоспособностью фирмы
8. Научные подходы к процессу управления конкурентоспособности фирмы

9. Этапы управления конкурентоспособностью фирмы
10. Основные этапы мониторинга конкурентоспособности фирмы
11. Сущность техники SWOT – анализа как комплексного анализа внешней и внутренней среды фирмы
12. Основные направления отраслевого анализа
13. Ключевые факторы успеха отрасли
14. Методика анализа конкурентной структуры отрасли на основе пяти конкурентных сил М. Портера.
15. Барьеры входа и выхода в отрасль
16. Оценка интенсивности конкуренции на рынке
17. Методика построения конкурентной карты рынка
18. Конкурентная разведка и методы ее осуществления
19. Факторы, обуславливающие уровень конкурентоспособности товаров и услуг
20. Методы оценки конкурентоспособности товара
21. Параметры товара, используемые для оценки конкурентоспособности
22. Пути повышения конкурентоспособности товаров и услуг
23. Методы анализа конкурентоспособности предприятия.
24. Методика определения интегральной оценки конкурентоспособности предприятия
25. Матричные методы оценки конкурентоспособности фирмы.
26. Методы количественной оценки конкурентного статуса предприятия
27. Основные конкурентные стратегии фирмы на рынке.
28. Конкурентная стратегия «лидерство в издержках»
29. Конкурентная стратегия «дифференциация»
30. Конкурентная стратегия «фокусирование»
31. Типы конкурентных стратегий по М. Портеру
32. Типы компаний, соответствующие разному конкурентному статусу.
33. Основные этапы реализации конкурентной стратегии
34. Основные компоненты конкурентного потенциала фирмы
35. Потенциал менеджмента фирмы
36. Потенциал маркетинга фирмы
37. Сбытовой потенциал фирмы
38. Ресурсный потенциал фирмы
39. Потенциал поставщика фирмы
40. Инновационный потенциал фирмы
41. Финансовый потенциал фирмы
42. Основные группы ключевых факторов успеха фирмы

**Показатели и критерии оценки реферата:**

<b>Показатели оценки</b>	<b>Критерии оценки</b>	<b>Баллы (max)</b>
1. Новизна реферированного текста	- актуальность проблемы и темы; - новизна и самостоятельность в постановке проблемы, в формулировании нового аспекта выбранной для анализа проблемы; - наличие авторской позиции, самостоятельность суждений.	20
2. Степень раскрытия сущности проблемы	- соответствие плана теме реферата; - соответствие содержания теме и плану реферата; - полнота и глубина раскрытия основных понятий проблемы; - обоснованность способов и методов работы с материалом;	30

	- умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал; - умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы.	
3. Обоснованность выбора источников	- круг, полнота использования литературных источников по проблеме; - привлечение новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.).	20
4. Соблюдение требований к оформлению	- правильное оформление ссылок на используемую литературу; - грамотность и культура изложения; - владение терминологией и понятийным аппаратом проблемы; - соблюдение требований к объему реферата; - культура оформления: выделение абзацев.	20
5. Грамотность	- отсутствие орфографических и синтаксических ошибок, стилистических погрешностей; - отсутствие опечаток, сокращений слов, кроме общепринятых; - литературный стиль.	10

#### **Шкалы оценок:**

80 – 100 баллов – оценка «отлично»;

60 – 79 баллов – оценка «хорошо»;

30 – 59 баллов – оценка «удовлетворительно»;

0 – 29 баллов – оценка «неудовлетворительно».

**«Оценка на зачете определяется: «зачтено», «не зачтено».**

#### **Критерии промежуточного контроля:**

«Зачтено» - студент выполнил все итоговые задания, имеет устойчивые знания об основных понятиях дисциплины, может сформулировать взаимосвязи между понятиями.

«Не зачтено» - студент имеет значительные пробелы в знаниях, не может сформулировать взаимосвязи между изучаемыми в курсе понятиями, не имеет представления о большинстве изучаемых основных понятий дисциплины.

#### **8.3.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и/или опыта деятельности**

Процедура оценивания знаний, умений, владений по дисциплине включает учет успешности по всем видам заявленных оценочных средств.

Тесты по разделам проводятся на семинарских занятиях и включают вопросы по предыдущему разделу. Проводится письменно. Преподаватель доследующего занятия проверяет ответы на тестовые задания и на ближайшем семинарском занятии объявляет результат.

Темы докладов-презентаций распределяются на первом занятии, готовые доклады сообщаются в соответствующие сроки, в соответствии с технологической картой БРС.

Устный опрос проводится на каждом семинарском занятии и затрагивает как тематику прошедшего занятия, так и лекционный материал. Применяется групповое оценивание ответа или оценивание преподавателем.

По окончании освоения дисциплины проводится промежуточная аттестация в виде зачета, что позволяет оценить совокупность приобретенных в процессе обучения компетенций, выставлении итоговой оценки применяется балльно-рейтинговая система оценки результатов обучения.

## **9. Методические рекомендации (указания) для обучающихся по освоению дисциплины**

Освоение дисциплины должно завершиться овладением необходимыми профессиональными знаниями, умениями и навыками. Этот результат может быть достигнут только после весьма значительных усилий. При этом важными окажутся не только старание и способности, но и хорошо продуманная организация труда студента. В первую очередь это правильная организация времени.

При изучении дисциплины наименьшие затраты времени обеспечит следующая последовательность действий. Прежде всего, необходимо своевременно, то есть после сдачи экзаменов и зачетов за предшествующий семестр, выяснить, какой объем информации следует усвоить, какие умения приобрести для успешного освоения дисциплины, какие задания выполнить для того, чтобы получить достойную оценку.

Сведения об этом, т. е. списки литературы, темы семинарских занятий и вопросы к ним, а также другие необходимые материалы имеются в разработанном учебно-методическом комплексе.

Регулярное посещение лекций и семинарских занятий не только способствует успешному овладению профессиональными знаниями, но и помогает наилучшим образом организовать время, т.к. все виды занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

Важнейшей частью работы студента является изучение существующей практики. Учебник, при всей его важности для процесса изучения дисциплины, как правило, содержит лишь минимум необходимых теоретических сведений.

В процессе освоения курса при подготовке к занятиям рекомендуется не только использовать предложенную в программном блоке литературу, но и материалы периодических изданий, информацию Internet-ресурсов, баз данных, электронных библиотек.

Работу по конспектированию следует выполнять, предварительно изучив планы семинарских занятий. В этом случае ничего не будет упущено и студенту не придется конспектировать источник повторно, тратя на это драгоценное время. Правильная организация работы, чему должны способствовать данные выше рекомендации, позволит студенту своевременно выполнить все задания, получить достойную оценку и избежать, таким образом, необходимости тратить время на переподготовку и пересдачу предмета.

При освоении дисциплины необходимо пользоваться материалами конспекта лекций, основной, дополнительной и справочной литературой. Любую тему необходимо изучать в следующей последовательности:

1. Изучить материал лекционного конспекта и соответствующих разделов учебников.
2. Отобрать материал по дополнительным литературным источникам и справочной литературе и изучить его.
3. Составить краткий конспект ответов на поставленные вопросы
  - написать план ответа или краткий конспект, выделить в нем главное и четко структурировать текст;
  - проработать устный или письменный ответ.

В ходе подготовки к занятиям рекомендуется составлять планы – конспекты ответов, формулировать сложные вопросы для коллективного обсуждения, составлять блок-схемы и рисунки, являющиеся опорными конспектами при ответе на вопрос. Основой изучения любой дисциплины является освоение ее понятийного аппарата.

Простое заучивание терминов часто расценивается как бесполезная трата времени, а также снижает мотивацию изучения курса. Поэтому для освоения терминологии рекомендуется использовать такие формы работы как составление и решение кроссвордов и логических задач.

Для контроля процесса усвоения знаний используется текущий и промежуточный контроль. Текущий контроль осуществляется как в ходе традиционных форм – опроса, контрольных работ, подготовки рефератов по темам семинарских занятий, так и с помощью тестирования, подготовки деловых игр и решения кейсов. По результатам текущего контроля производится аттестация, допуск к зачету. Промежуточный контроль осуществляется в форме итогового тестирования в электронной форме или письменного опроса.

### **9.1 Рекомендации по работе с учебной и научной литературой**

Самостоятельная работа предполагает тщательное освоение студентами учебной и научной литературы по изучаемым темам дисциплины.

При самостоятельном изучении основной рекомендованной литературы студентам необходимо обратить главное внимание на узловые положения, излагаемые в изучаемом тексте. Для этого необходимо внимательно ознакомиться с содержанием соответствующего блока информации, структурировать его и выделить в нем центральное звено. Обычно это бывает ключевое определение или совокупность существенных характеристик рассматриваемого объекта. Для того, чтобы убедиться насколько глубоко усвоено содержание темы, в конце соответствующих глав и параграфов учебных пособий обычно дается перечень контрольных вопросов, на которые студент должен уметь дать четкие и конкретные ответы.

Работа с дополнительной литературой предполагает умение студентов выделять в ней необходимый аспект изучаемой темы (то, что в данном труде относится непосредственно к изучаемой теме). Это важно в связи с тем, что к дополнительной литературе может быть отнесен широкий спектр текстов (учебных, научных, художественных, публицистических и т.д), в которых исследуемый вопрос рассматривается либо частично, либо с какой-то одной точки зрения, порой нетрадиционной. В своей совокупности изучение таких подходов существенно обогащает научный кругозор студентов. В данном контексте следует учесть, что дополнительную литературу целесообразно прорабатывать, во-первых, на базе уже освоенной основной литературы, и, во-вторых, изучать комплексно, всесторонне, не абсолютизируя чью-либо субъективную точку зрения.

Обязательный элемент самостоятельной работы студентов с правовыми источниками и литературой - ведение необходимых записей. Основными общепринятыми формами записей являются конспект, выписки, тезисы, аннотации, резюме, план.

Конспект - это краткое письменное изложение содержания правового источника, статьи, доклада, лекции, включающее в сжатой форме основные положения и их обоснование.

Выписки - это краткие записи в форме цитат (дословное воспроизведение отрывков источника, произведения, статьи, содержащих существенные положения, мысли автора), либо лаконичное, близкое к тексту изложение основного содержания.

Тезисы - это сжатое изложение ключевых идей прочитанного источника или произведения.

Аннотации, резюме - это соответственно предельно краткое обобщающее изложение содержания текста, критическая оценка прочитанного документа или произведения.

В целях структурирования содержания изучаемой работы целесообразно составлять ее план, который должен раскрывать логику построения текста, а также способствовать лучшей ориентации студента в содержании изучаемой работы.

## **9.2 Методические указания студентам по написанию рефератов**

1. Написание рефератов является одной из форм обучения студентов, направленных на организацию и повышение уровня самостоятельной работы студентов, а также усиление контроля за такой работой.

Целью написания рефератов является привитие студентам навыков самостоятельной работы с различными источниками, чтобы на основе их анализа и обобщения студенты могли делать собственные выводы, обосновывая их соответствующим образом.

В отличие от теоретических семинаров, при проведении которых студент приобретает, в частности, навыки высказывания своих суждений, изложения мнений других авторов в устной форме, написание рефератов даст ему навыки лучше делать то же самое, но уже в письменной форме, грамотным языком и в хорошем стиле.

2. Представляется, что в зависимости от содержания и назначения в учебном процессе рефераты можно подразделить на две основные группы (типы):

- научно-проблемные рефераты;
- обзорно-информационные рефераты.

Научно-проблемный реферат. При написании такого реферата студент должен изучить и кратко изложить имеющиеся в литературе суждения по определенному спорному в теории вопросу и выработать собственную точку зрения с соответствующим ее обоснованием.

В зависимости от изучаемой темы, состава и уровня подготовки студентов тема реферата может быть одной для всех студентов или таких тем может быть несколько, и они распределяются между студентами учебной группы.

На основе написанных рефератов возможна организация «круглого стола» студентов данной учебной группы. В таких случаях может быть поставлен доклад студента, реферат которого преподавателем признан лучшим, с последующим обсуждением проблемы всей группой студентов.

Обзорно-информационный реферат. Разновидностями такого реферата могут быть:

1) краткое изложение основных положений той или иной книги монографии, другого издания (или их частей: разделов, глав и т.д.), как правило, только что опубликованных, содержащих материалы, относящиеся к изучаемой теме (разделу) курса технологии поиска работы. По рефератам, содержание которых может представлять познавательный интерес для других студентов, целесообразно заслушивать в учебных группах сообщения их авторов (15-20 минут);

2) подбор и краткое изложение содержания статей по определенной проблеме или вопросу, опубликованных в периодической печати. Темы рефератов определяются преподавателем, ведущим занятия в студенческой группе. Объем реферата должен быть в пределах 15-20 страниц, через 1,5 интервал.

## **9.3 Методические рекомендации студентам по подготовке докладов**

Перед написанием доклада студенту необходимо вникнуть в сущность проблемы, которую ему предстоит освещать. Для этого студенту нужно иметь развернутый перечень литературы, посвященной анализу рассматриваемого вопроса. Перечень должен содержать различные источники по теме: учебники, учебные пособия, научные исследования, статьи и т.д.

Уже сам процесс обобщения литературы по теме требует серьезных творческих усилий, ибо предполагает кропотливую работу с каталогом в библиотеке, знакомство с дополнительной учебной литературой, усвоение тематики статей, публикуемых в периодических изданиях. Методическую помощь по составлению структуры доклада, списка литературы студенту целесообразно получить у преподавателя.

Важный предварительный этап работы над докладом - это составление его плана.

План должен предусматривать вводную часть, перечень основных вопросов и заключительную часть. Во вводной части необходимо обосновать актуальность темы, обозначить целевую установку доклада, дать обзор информационных источников, которые использует автор в своем докладе.

В основной части доклада должна присутствовать логически стройная, исчерпывающая аргументация по обоснованию тех тезисов, которые автор выдвигает в качестве главной идеи доклада. Это могут быть 2-3 положения, сформулированные в форме утверждения по поводу рассматриваемой проблемы. Каждому положению целесообразно посвятить отдельный вопрос (раздел) доклада. Аргументация, выдвигаемая автором, должна иметь научный характер. Это значит, что студенту следует работать лишь с той информацией, которая имеет объективный характер и возможность проверки.

Такую информацию необходимо тщательно систематизировать и выявить в ней главное, сущностное, а уже на этой основе строить рациональную, логически непротиворечивую цепь аргументов, доказывающих истинность выдвигаемых докладчиком тезисов. Заключительная часть доклада должна содержать обоснованные выводы, которые вытекают из рассмотренных докладчиком положений.

#### **9.4 Методические рекомендации студентам по подготовке презентаций**

Проведение презентаций предусмотрено для дополнительного контроля, для расширения представлений о предмете.

Проведение презентаций в качестве самостоятельной работы студентов направлено на формирование навыков самостоятельной работы с дополнительными источниками информации. В процессе внеаудиторной работы обучающийся в большей степени сталкивается с различными сторонами реальности, что способствует развитию у обучающихся новых навыков и умений. В первую очередь тех умений, которые относятся к организации собственной работы. Это-планирование своей деятельности, реалистичное восприятие своих возможностей, умение работать с информацией.

Электронная презентация – электронный документ, представляющий набор слайдов, предназначенный для демонстрации проделанной работы. Целью любой презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия. Электронная презентация, выполненная в среде Microsoft PowerPoint или ее аналогах — удобный способ преподнести информацию самой разной аудитории — учащимся, коллегам, подчиненным, руководству.

Основным преимуществом презентации является, очевидно, возможность демонстрации текста, графики (фотографий, рисунков, схем), анимации и видео в любом сочетании для просмотра изображений. Для проведения успешной презентации, способной завоевать внимание слушателей и произвести на них должное впечатление, необходимо подготовить грамотную речь, правильно ее озвучить, соблюдая несложные правила поведения при публичном выступлении, а также уделить определенное внимание оформлению слайдов.

Планирование презентации. Любое планирование включает в себя выяснение следующих вопросов:

- что конкретно нужно донести до аудитории по заданной теме;
- за какое время;
- в какой последовательности;
- какова будет роль, функция презентации (сопровождение, иллюстрация и пр.).

Планирование своего выступления с презентацией – это начало, первый этап планирования презентации.

Презентация начинается со слайда, содержащего ее название и, возможно, имена авторов. Также на первый слайд целесообразно поместить логотип учебного заведения.

*Второй этап* планирования презентации включает в себя решение о том, какие разделы необходимо включить, каково назначение каждого из них. Разместите их в

логическом порядке и определите порядок выступления.

При планировании презентации желательно рассортировать возможные элементы на группы:

1. То, что обязательно должно быть включено.
2. То, что желательно включить.
3. То, что можно будет сказать, если будет время.

Необходимо помнить, что нельзя охватить все. Стройте презентацию только на тех фактах, которые могут заинтересовать всю аудиторию целиком или на тех, без которых нельзя обойтись при объяснении (пусть и не интересных). Старайтесь не включать ничего утомительного, неизвестного для большинства.

*Третий этап* планирования презентации – ее завершение. Продумайте логически выверенное завершение. Цель презентации обязательно диктует окончание, которое должно быть обдуманно заранее. Оно может включать:

- краткое описание изложенных фактов и аргументов – в этом случае завершение – это обобщение, подведение итогов, суммирование;
- список использованной литературы – в этом случае завершение презентации словно вовлекает слушателей в самостоятельное изучение
- благодарность за внимание – жест вежливости;
- эмоциональные эффекты (изображения, вопросы, цитаты) – в этом случае финал предлагает некие размышления, есть ориентация на сохранение эмоционального, а не рационального эффекта.

Планируя презентацию, необходимо точно представлять себе ее роль в ходе выступления. Тут возможны различные варианты. Рассмотрим некоторые из них.

1. Презентация как организация деятельности. Можно использовать в тех ситуациях, когда есть необходимость создания проблемной ситуации, сравнения и сопоставления, организации самоконтроля и самопроверки и пр. В этом случае презентация будет предлагать материал для выполнения аудиторией заданий.

2. Презентация как иллюстрация. В этом случае на слайде должны быть представлены материалы, которые иллюстрируют выступление (фото, графические изображения, диаграммы, таблицы и пр.) Выступающий в этом случае просто обращается к слайдам, рекомендуя аудитории их внимательно рассмотреть. В этом случае он избавлен от необходимости зачитывать трудно воспринимаемые на слух данные, например, цифровые. Такие презентации экономят время докладчика.

3. Презентация как дополнительная информация. Используется, например, когда есть необходимость вводить термины и понятия, демонстрировать разные точки зрения через цитаты, выстраивать хронологию, вводить библиографические ссылки. В этом случае докладчик, выступая, использует термины, но не объясняет их, отсылая слушателей к слайду с определениями.

4. Презентация как структурирование материала. В таких презентациях велика роль плана и тезисов. План позволяет выступающему и слушателям не терять логику, а лаконичные тезисы становятся итогом рассуждений выступающего, выводом, который аудитория должна запомнить.

5. Оформление презентации. Презентация начинается со слайда, содержащего ее название и, возможно, имена авторов. Эти элементы обычно выделяются более крупным шрифтом, чем основной текст презентации. В качестве фона первого слайда можно использовать рисунок или фотографию, имеющую непосредственное отношение к теме презентации, однако текст поверх такого изображения должен читаться очень легко. Подобное правило соблюдается и для фона остальных слайдов. Тем не менее, монотонный фон или фон в виде мягкого градиента будет смотреться на первом слайде тоже вполне эффектно. Для оформления презентации следует использовать стандартные, широко распространенные пропорциональные шрифты, такие как Arial, Tahoma, Verdana, Times New Roman, Georgia и др. Использование шрифтов, не входящих в комплект,

устанавливаемый по умолчанию вместе с операционной системой, может привести к некорректному отображению вашей презентации на другом компьютере, т. к. нестандартных шрифтов, которые решили использовать вы, там может просто не оказаться. Кроме того, большинство дизайнерских шрифтов, используемых обычно для набора крупных заголовков в печатных изданиях, оформления фирменного стиля, упаковок и т. д., в рамках презентации смотрятся слишком броско, отвлекают внимание от ее содержания, а порой и просто вызывают раздражение аудитории.

Ни в коем случае не стоит стараться разместить на одном слайде как можно больше текста. Для того, чтобы прочесть мелкий текст, многим необходимо существенно напрягать зрение, и, скорее всего, по своей воле никто этого делать не будет. Поэтому, чем больше текста на одном слайде вы предложите аудитории, тем с меньшей вероятностью она его прочтает. Хорошо известно, что любая речь воспринимается намного лучше, если она произносится докладчиком, обратившим свой взор к слушателям, фактически, находящимся с аудиторией в прямом зрительном контакте.

Если же докладчик начинает читать с листа, то эффективность передачи информации значительно снижается. И уж совсем нелепо выглядит человек, делающий презентацию, когда ему приходится читать текст непосредственно со слайда. В этом случае слушатели, как правило, перестают и слушать, и читать то, что изображено на экране. Докладчику, потерявшему в такой момент внимание аудитории, очень сложно вернуть его в дальнейшем. Старайтесь не использовать текст на слайде как часть вашей речи; лучше поместите туда важные тезисы и лишь один-два раза обернитесь к ним, посвятив остальное время непосредственной коммуникации с вашими слушателями.

Обязательно иллюстрируйте презентацию рисунками, фотографиями, наглядными схемами, графиками и диаграммами. Яркие картинки привлекают внимание куда эффективнее, чем сухой текст или, порой, даже очень неплохая речь. Изображению всегда следует придавать как можно больший размер; если это возможно, иллюстрации стоит распределить по нескольким слайдам, нежели размещать их на одном, но в уменьшенном виде. Подписи вполне допустимо располагать не над и не под изображением, а сбоку, если оно, например, имеет вертикальную ориентацию. Нет ничего забавнее, чем маленькая картинка и подпись к ней, выполненная крупным шрифтом. Тема презентации предлагается студенту на выбор, в некоторых случаях, преподаватель определяет ее самостоятельно.

### **9.5 Методические рекомендации студентам по решению экономических тестов**

Тест определяется как система вопросов определенного содержания, специфической формы. Тест состоит из тестовых заданий и ответов к ним. В задании формулируется вопрос или утверждение, содержащее постановку проблемы, и готовые ответы, которые студент подбирает самостоятельно. Среди ответов правильным обычно бывает только один, неправильных ответов должно быть 2-3. В тексте задания должна быть устранена всякая двусмысленность или неясность формулировок. В основную часть задания следует включать как можно больше слов, оставляя для ответа не более двух-трех наиболее важных, ключевых слов для данной проблемы. Тесты составлены так, что они охватывают все темы учебного курса по дисциплине. Всего студентам предлагается ответить на тесты, которые разбиты по темам изученного материала. Каждый тест включает вопрос и несколько вариантов ответов. Студенту достаточно выбрать один или несколько вариантов из предложенных ответов.

## **10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Нет необходимости

**11. Иные сведения и (или) материалы: (включаются на основании решения кафедры)**

### Оформление сведений о дополнении и изменении рабочей программы учебной дисциплины

Рабочие программы учебных дисциплин ежегодно обсуждаются, актуализируются на заседаниях ПМК, рассматриваются на заседаниях кафедр и утверждаются проректором по учебной работе, информация об изменениях отражается в листе сведений о дополнении и изменении рабочей программы учебной дисциплины. В случае существенных изменений программа полностью переоформляется. Обновленный электронный вариант программы размещается на сервере академии.

Изменения в РПУД могут вноситься в следующих случаях:

- изменение государственных образовательных стандартов или других нормативных документов, в том числе локальных нормативных актов;
- изменение требований работодателей к выпускникам;
- разработка новых методик преподавания и контроля знаний студентов.

Ответственность за актуализацию РПУД несут преподаватели, реализующие дисциплину.

### СВЕДЕНИЯ О ДОПОЛНЕНИИ И ИЗМЕНЕНИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ НА 20\_\_\_/20\_\_\_ УЧЕБНЫЙ ГОД

[Название дисциплины]

дисциплина

[Код и наименование направления подготовки/специальности/профиль]

направление подготовки/специальность

<b>ДОПОЛНЕНО</b> (с указанием раздела РПУД)

<b>ИЗМЕНЕНО</b> (с указанием раздела РПУД)

<b>УДАЛЕНО</b> (с указанием раздела РПУД)

Реквизиты протокола заседания кафедры от _____ № _____ дата
---