

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИ-
ВЕРСИТЕТ

Кафедра экономики предприятия природопользования и учетных систем

Рабочая программа по дисциплине

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Основная профессиональная образовательная программа
высшего образования программы бакалавриата по направлению подготовки

38.03.01 «Экономика»

Направленность (профиль):
Экономика и управление на предприятии

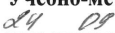
Квалификация:
Бакалавр

Форма обучения
Очная/заочная

Согласовано
Руководитель ОПОП
«Экономика и управление на
предприятии»

 Курочкина А.А.

Утверждаю
Председатель УМС  И.И. Палкин

Рекомендована решением
Учебно-методического совета
 24 09 2019 г., протокол № 1

Рассмотрена и утверждена на заседании
кафедры экономики предприятия
природопользования и учетных систем
3 июля 2019 г., протокол № 13
Зав. кафедрой  Курочкина А.А.

Авторы-разработчики:
 Островская Е.Н.

Рассмотрена и утверждена на заседании кафедры экономики предприятия природопользования и учетных систем 3 июля 2019 г. протокол №13

Внесены изменения:

1. Титульный лист: Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
2. П.2 Общая трудоемкость дисциплины – 2 з.е.
3. П.4 Структура и содержание дисциплины
4. П.4.1 Структура дисциплины

1. Цель дисциплины.

- формирование системы знаний о факторах и условиях развития конкурентной рыночной среды, сущности конкуренции как системообразующего элемента рыночной экономики, природе конкуренции, ее движущих силах, видах, формах в бизнес-среде;
- развитие навыков конкурентного анализа рынков, определения конкурентоспособности фирмы, товара, отрасли, региона, страны;
- объяснение способов и средств формирования конкурентных стратегий в сфере крупного производства (фирм-виолентов), в сфере радикальных инноваций (фирм-эксплерентов), в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирм-коммутантов), конкурентных преимуществ узкой специализации (фирм-пациентов);
- выявление форм и методов государственного регулирования конкурентоспособности предприятий;
- развитие теоретических и практических знаний в области противостояния национального бизнеса глобальной конкуренции.

Основные задачи дисциплины

- дать знания об эволюцию научно-теоретических основ теории конкуренции;
- сформировать представление о ключевых концепциях современной теории конкуренции о сущности конкуренции как системообразующего элемента рыночной экономики, природе конкуренции, ее движущих силах, видах, формах в бизнес-среде;
- сформировать представление об основных методах и инструментах формирования конкурентоспособности предприятия, товара, отрасли, региона, страны;
- дать знания о содержании и целях формирования конкурентных стратегий в сферах крупного производства, радикальных инноваций, мелкого неспециализированного бизнеса и узкой специализации;
- сформировать знания о системе управления конкурентоспособностью предприятия;
- научить выявлять факторы и движущие силы конкуренции, её инструменты, специфику и ограничения;

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Теория экономической конкуренции» является дисциплиной по выбору. Предшествует ее изучению и является базой для формирования знаний и навыков такие дисциплины как «Макроэкономика», «Микроэкономика» «Государственное регулирование экономики». Дисциплина «Теория экономической конкуренции» изучается одновременно с

такими дисциплинами как «Экономика и управление на предприятии», «Эконометрика», «Организация предпринимательской деятельности», продолжая, таким образом, курс профессиональной подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.01 – Экономика. Шифр дисциплины в рабочем учебном плане Б1.В.ДВ.03.02.

Дисциплина «Теория экономической конкуренции» входит в состав дисциплин по выбору вариативной части профессионального цикла. Общая трудоемкость дисциплины – 2 з.е. (72 часов)

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:
ОПК-2; ПК-1

Код компетенции	Компетенция
ПК-2	способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов
ПК-1	способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

В результате освоения компетенций в рамках дисциплины «Теория экономической конкуренции» обучающийся должен:

Знать:

- эволюцию научно-теоретических основ теории конкуренции;
- ключевые концепции современной теории конкуренции о сущности конкуренции как системообразующего элемента рыночной экономики, природе конкуренции, ее движущих силах, видах, формах в бизнес-среде;
- основные методы и инструменты формирования конкурентоспособности предприятия, товара, отрасли, региона, страны;
- содержание и цели формирования конкурентных стратегий в сферах крупного производства, радикальных инноваций, мелкого неспециализированного бизнеса и узкой специализации;
- систему управления конкурентоспособностью предприятия;

Уметь:

- самостоятельно изучать экономическую литературу на русском и иностранном языках;
- использовать понятийный аппарат теории конкуренции при обсуждении реальных экономических ситуаций, для объяснения формирования конкурентной стратегии фирмы;

- выявлять факторы и движущие силы конкуренции, её инструменты, специфику и ограничения;
- оценивать конкурентоспособность предприятия;
- уметь в письменной и устной форме логично оформлять результаты своих исследований, отстаивать свою точку зрения;
- использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии;
- оценивать обоснованность выбора конкурентной стратегии хозяйствующего субъекта;
- использовать полученные знания в процессе последующего обучения и практической деятельности.

Владеть:

- методологией исследования современных проблем теории конкуренции и формирования конкурентоспособности хозяйствующих субъектов;
- категориальным аппаратом дисциплины на уровне понимания и свободного воспроизведения;
- основами диагностики состояния конкурентной среды, конкурентоспособности предприятия;
- навыками самостоятельного овладения новыми знаниями по теории конкуренции и практике их развития;
- навыками систематической работы с учебной и справочной литературой, публикациями по современной теории конкуренции;

Основные признаки проявленности формируемых компетенций в результате освоения дисциплины «Теория экономической конкуренции» сведены в таблице.

Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания

Уровень освоения компетенции	Результат обучения	Результат обучения
	ПК-1: Знать, уметь, владеть	ПК-2: Знать, уметь, владеть

минимальный	<u>Владеть:</u> – минимумом инструментальных средств обработки экономических данных; – минимумом теоретических и экономических моделей описания экономических процессов; – современными техническими средствами, использующимися для сбора социально-экономических данных.	<u>Владеть:</u> – минимальными навыками решения экономических проблем предприятий.
	<u>Уметь:</u> – применять теоретические знания в практике сбора основных показателей, характеризующих деятельность предприятия; – собрать информацию открытого доступа, характеризующую деятельность предприятия; – использовать нормативно-правовую базу для расчета некоторых показателей, характеризующих деятельность предприятия; – на основе типовых методик выполнить необходимый минимум технико-экономических расчетов.	<u>Уметь:</u> - выделять конкретную проблему, в которой необходимо критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений
	<u>Знать:</u> – понятие предприятия, как объекта рыночной экономики; – организационно-правовые формы предприятий, их структуру, виды выпускаемой продукции; – эволюцию научно-теоретических основ теории конкуренции;	<u>Знать:</u> - ключевые концепции современной теории конкуренции о сущности конкуренции как системообразующего элемента рыночной экономики, природе конкуренции, ее движущих силах, видах, формах в бизнес-среде; - основные методы и инструменты формирования конкурентоспособности предприятия, товара, отрасли, региона, страны;
базовый	<u>Владеть:</u> – основными инструментальными средствами обработки экономических данных; – основными теоретическими и экономическими моделями описания экономических процессов; – современными техническими	<u>Владеть:</u> – основными навыками решения экономических проблем предприятий.

	средствами, используемыми для сбора социально-экономических, и организационно-нормативных данных.	
	<u>Уметь:</u> – применять теоретические знания в практике сбора и расчета показателей, характеризующих деятельность предприятия; – собрать и обработать информацию открытого доступа, характеризующие деятельность предприятия; – использовать нормативно-правовую базу для расчета основных показателей, характеризующих деятельность предприятия; – на основе типовых методик выполнить необходимые базовые технико-экономические расчеты.	<u>Уметь:</u> - выделять конкретную проблему, в которой необходимо критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений - сформулировать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий, однако излишне упрощает ее - анализировать внешнюю среду предприятий.
	<u>Знать:</u> – базовые особенности функционирования предприятия, как объекта рыночной экономики; – организационно-правовые формы предприятий, их структуру, виды выпускаемой продукции, внешнюю и внутреннюю среду предприятия; – основные понятия экономики предприятия («основные средства», «оборотные средства», «прибыль», «рентабельность», «эффективность» и пр.), особенности их классификации и расчета для предприятия.	<u>Знать:</u> - основные отличия концепций в заданной проблемной области - оценки предлагаемых вариантов управленческих решений и разработки и обоснования предложений по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности и рисков;
продвинуты й	<u>Владеть:</u> – инструментальными средствами обработки экономических данных; – теоретическими и экономическими моделями описания экономических процессов; – современными техническими средствами и информационными технологиями, используемыми для сбора социально-экономических, и организационно-нормативных данных.	<u>Владеть:</u> – профессиональными навыками решения экономических проблем предприятий.
	<u>Уметь:</u>	<u>Уметь:</u>

– применять теоретические знания в практике сбора, расчета и анализа показателей, характеризующих деятельность предприятия; – собрать, обработать информацию открытого доступа и проанализировать полученные результаты, характеризующие деятельность предприятия; – использовать нормативно-правовую базу для расчета показателей, характеризующих деятельность предприятия; – на основе типовых методик выполнить необходимые технико-экономические расчеты.	- аргументировано критически оценивает предлагаемые варианты управленческих решений и разрабатывает и обосновывает предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков - анализировать внешнюю и внутреннюю среду предприятий;
<u>Знать:</u> – особенности функционирования предприятия, как объекта рыночной экономики; - содержание и цели формирования конкурентных стратегий в сферах крупного производства, радикальных инноваций, мелкого неспециализированного бизнеса и узкой специализации; - систему управления конкурентоспособностью предприятия;	<u>Знать:</u> - специфику концепций в заданной проблемной области оценки предлагаемых вариантов управленческих решений и разработки и обоснования предложений по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности и рисков

4. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов.

Объем дисциплины (модуля) по видам учебных занятий в академических часах)¹ 2015, 2016, 2017, 2018 г. набора

Объём дисциплины	Всего часов		
	Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения	Заочная форма обучения
Общая трудоёмкость	72		72

¹ Комментарий из Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (Приказ № 1367 Минобрнауки РФ от 19.12.2013 г.): п. 52) учебные занятия по образовательным программам проводятся в форме контактной работы обучающихся с преподавателем и в форме самостоятельной работы обучающихся.

Для контактной работы и самостоятельной работы указываются часы из учебного плана, предусматривающие соответствующую учебную деятельность.

дисциплины			
Контактная² работа обучающихся с преподавателям (по видам аудиторных учебных занятий) – всего³:	28		8
в том числе:			
лекции	14		4
практические занятия	14		4
семинарские занятия			
Самостоятельная работа (СРС) – всего:	44		64
в том числе:			
курсовая работа			
контрольная работа			
Вид промежуточной аттестации (зачет)	(зачет)		(зачет)

4.1. Структура дисциплины

Для 2019 года набора

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, в т.ч. самостоятельная работа студентов, час.			Формы текущего контроля успеваем ости	Занятия в активной и интерактивной форме, час.	Формируемые компетенции
			лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самост. работа			
1	Конкуренция ее виды, значение и закономерности	6	2	2	4	Опрос, доклад, реферат	2 проблем-ная лекция, про-води-мая в форме диа-лога, беседы	ПК-2 ПК-1
	Конкурентоспособность и методы ее достижения				4			
2	Конкурентные рыночные структуры	6	2	2	4	Опрос, доклад, реферат	2 проблем-ная лекция, про-води-мая в форме диа-лога, беседы	ПК-2 ПК-1
	Конкуренция и научно-технический прогресс.				4			
3.	Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты)	6	2	2	4	Опрос, доклад, реферат	2 проблем-ная лекция, про-	ПК-2 ПК-1

² Виды учебных занятий, в т.ч. формы контактной работы см. в пп. 53, 54 Приказа 1367 Минобрауки РФ от 19.12.2013 г.

³ Количество часов определяется только занятиями рабочего учебного плана.

	Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)				4		води-мая в форме диалога, беседы	
4.	Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты)	6	2	2	4	Опрос, доклад, реферат	2 проблем-ная лекция, про-води-мая в форме диалога, беседы	ПК-2 ПК-1
	Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты)				4			
5	Государственная политика по содействию развитию товарных рынков и конкуренции	6	2	2	4	Опрос, доклад, реферат	2 проблем-ная лекция, про-води-мая в форме диалога, беседы	ПК-1
6	Международная конкуренция	6	2	2	4	Опрос, доклад, реферат	2 проблем-ная лекция, про-води-мая в форме диалога, беседы	ПК-2 ПК-1
7	Особенности конкурентных отношений в России	6	2	2	4	Опрос, доклад, реферат	2 проблем-ная лекция, про-води-мая в форме диалога, беседы	ПК-1
	ИТОГО		14	14	44		14	72

Заочная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, в т.ч. самостоятельная работа студентов, час.			Формы текущего контроля успеваемости	Занятия в активной и интерактивной форме, час.	Формируемые компетенции
			лекции	Семинар. Лаборат. Практич.	Самост. работа			
1	Конкуренция ее виды, значение и закономерности Конкурентоспособность и методы ее достижения Конкурентные рыночные структуры	6	2	2	32	Опрос, доклад, реферат	2 проблем-ная лекция, про-води-мая в форме диалога, беседы	ОК-3 ПК-2 ПК-1

	Конкуренция и научно-технический прогресс. Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты) Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)							
2	Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты) Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты) Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции Международная конкуренция Особенности конкурентных отношений в России	6	2	2	32	Опрос, доклад, реферат	2 проблемная лекция, проводимая в форме диалога, беседы	ПК-2 ПК-1 ОК-3
	ИТОГО		4	4	64		4	108

для 2015, 2016, 2017, 2018 г. набора

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, в т.ч. самостоятельная работа студентов, час.			Формы текущего контроля успеваем ости	Занятия в активной и интерактивной форме, час.	Формируемые компетенции
			лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самост. работа			
1	Конкуренция ее виды, значение и закономерности	6	2	4	12	Опрос, доклад, реферат	2 проблем- ная лекция, про-води-мая в форме диа- лога, беседы	ПК-2 ПК-1
	Конкурентоспособность и методы ее достижения							
2	Конкурентные рыночные структуры	6	2	4	12	Опрос, доклад, реферат	2 проблем-ная лекция, про-води-мая в форме диа-	ПК-2 ПК-1
	Конкуренция и научно-							

	технический прогресс.						лога, беседы	
3.	Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты)	6	2	6	10	Опрос, доклад, реферат	2 проблем-ная лекция, про-води-мая в форме диа-лога, беседы	ПК-2 ПК-1
	Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)							
4.	Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты)	6	2	6	10	Опрос, доклад, реферат	2 проблем-ная лекция, про-води-мая в форме диа-лога, беседы	ПК-2 ПК-1
	Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты)							
5	Государственная политика по содействию развитию товарных рынков и конкуренции	6	2	3	10	Опрос, доклад, реферат	2 проблем-ная лекция, про-води-мая в форме диа-лога, беседы	ПК-1
6	Международная конкуренция	6	2	3	4	Опрос, доклад, реферат	2 проблем-ная лекция, про-води-мая в форме диа-лога, беседы	ПК-2 ПК-1
7	Особенности конкурентных отношений в России	6	2	2	6	Опрос, доклад, реферат	2 проблем-ная лекция, про-води-мая в форме диа-лога, беседы	ПК-1
	ИТОГО		14	30	64		14	108

Заочная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, в т.ч. самостоятельная работа студентов, час.	Формы текущего контроля успеваемости	Занятия в активной и интерактивной форме,	Формируемые компетенции
-------	--------------------------	---------	--	--------------------------------------	---	-------------------------

			лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самост. работа			
1	Конкуренция ее виды, значение и закономерности Конкурентоспособность и методы ее достижения Конкурентные рыночные структуры Конкуренция и научно-технический прогресс. Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты) Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)	6	2	5	47	Опрос, доклад, реферат	2 проблем-ная лекция, про-води-мая в форме диа-лога, беседы	ОК-3 ПК-2 ПК-1
2	Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты) Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты) Государственная политика по содействию развития товар-ных рынков и конкуренции Международная конкуренция Особенности конкурентных отношений в России	6	2	5	47	Опрос, доклад, реферат	2 проблемная лекция, про-води-мая в фор-ме диалога, беседы	ПК-2 ПК-1 ОК-3
	ИТОГО		4	10	94		4	108

4.2. Содержание разделов дисциплины

4.2.1. Конкуренция ее виды, значение и закономерности.

Конкуренция как системообразующий элемент рыночной экономики. Индивидуалистические черты капитализма. Конкуренция как дополнение и противовес индивидуализму. Роль конкуренции в реализации принципа «невидимой руки».

Фирма как основной субъект конкуренции. Обзор истории фирмы. Определение фирмы. Фирма как институт, минимизирующие транзакционные издержки. Фирма как система контрактов. Функции фирмы.

Рынок и рыночные ниши. Определение рынка. Неоднородность спроса и сегментация рынка. Фундаментальная и реализованная ниши фирмы. Пять сил рыночной конкуренции. Принципиальные исходы конкурентной борьбы.

Определение рыночной конкуренции. Понятие конкурирующих фирм. Поведенческий, структурный и функциональный подходы к определению конкуренции.

4.2.2. Конкурентоспособность и методы ее достижения

Ценность товара для потребителя и методы ее повышения. Определение конкурентоспособности. Ценность товара для институционального потребителя. Связь конкурентоспособности и потребительской ценности. Факторы формирования потребительской ценности. Модель Канона. Ценность товара для физических лиц. Осознанная и неосознанная потребительская ценность. Ценовая и неценовая конкуренция. Особая роль ценовой конкуренции в России, современные ценовые войны.

Принцип компенсации для продуктов и фирм. Связь свойств товаров и характеристик производящих их фирм.

Поле конкурентных стратегий. Стандартный и специализированный бизнес. Четыре базовых стратегии конкуренции. Последствия стратегической посредственности. Основные теории стратегий конкурентной борьбы: М. Портер, Х. Фризевинкель, Л.Г. Раменский. Дифференциация рыночных ниш. Цикл жизни фирмы.

4.2.3. Конкурентные рыночные структуры

Классификация рыночных структур по развитию конкуренции. Рынок совершенной конкуренции, рынок монополистической конкуренции, олигополия, чистая монополия. Конкуренция на потребительском рынке. Конкуренция на рынке труда, фондовом рынке и информационном.

Понятие конкурентного сообщества фирм. Взаимосвязь конкуренции и монополизации. Сообщество фирм и проблема устойчивости экономики. Конкуренция и проблема качества рынка.

4.2.4. Конкуренция и научно-технический прогресс.

Предпринимательство по Й. Шумпетеру и И. Кирцнеру. Этапы НТП и роль в их смене разных конкурентных стратегий. Виды нововведений и их сравнительное значение в рыночной экономике. Особая роль малых инноваций и их переноса. Инновации и их виды на основе развития конкурентных отношений. Конкурентоспособность сообщества фирм. Кластеры и их значение.

4.2.5. Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты)

База и границы эффективности крупного производства. Спрос на стандартные товары. Исторические подтверждения эффективности крупных фирм.

Экономия на масштабах производства. Недостаточность традиционной теории экономии на масштабах производства для объяснения эффективности крупных фирм. Условные и безусловные фиксированные издержки. Преимущества крупных предприятий в эпоху научно-технического прогресса. Маркетинговые и управленческие преимущества. Повышенное значение крупных предприятий для экономики России.

Стратегия обслуживания массового спроса. Проблема загрузки мощностей. Создание стимулов для потребителя. Внутрифирменный механизм самоограничения монополистических злоупотреблений. Условия проявления и не проявления монополистических злоупотреблений. Естественные монополии и необходимость государственного регулирования их деятельности. Естественные монополии в России. Фиаско конкуренции: картели и сговоры. Антикартельная политика. Картели и недобросовестная конкуренция в России, государственная антикартельная политика.

Стратегия подавления конкурентов. Пирамида компаний. Позиции лидера и вице-лидеров на рынке. Теория «преимущества первого хода». Массовый рынок как арена острой конкуренции.

Эволюционный путь виолента. Три направления инвестиций крупной фирмы по А. Чендлеру. Фирмы-львы, фирмы-слоны и фирмы-бегемоты. Феномен самоускоряющегося роста. Тактика «ловкого второго». Жизненный цикл виолента. Роль диверсификации в развитии крупной фирмы. Стратегическое ядро фирмы.

4.2.6. Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)

Дифференциация продукта — эффективный способ борьбы за потребителя. Преимущества дифференцированного продукта. Дифференциация продукта и прирост его ценности для потребителя. Принципы сегментации рынка. Факторы дифференциации товаров. Выгоды производителя от дифференциации продукта. Критерий эффективности специализированного производства.

Стратегия специализированных фирм в борьбе с конкурентами. Значение специализации как фактора защиты от конкурентов. Значение ограничения размеров рыночного сегмента. Принцип конкурентного исключения. Возможность национального и мирового рыночного лидерства для малых фирм.

Эволюционный путь фирмы-лисы (пациента). Способы формирования ниши по М. Портеру. Зрелость пациента и ее проблемы. Функционирование специализированных фирм как автономных дочерних обществ-гигантов. Причины, методы и риски смены стратегии.

4.2.7. Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты)

Радикальные инновации — путь к свободным от конкурентов рынкам. Историческая роль малых фирм-эксплерентов в НТП. Теория развития Й. Шумпетера. Предприниматель и новые комбинации. Различия прорывного и улучшающего НТП. Преимущества малых фирм-эксплерентов в сфере прорывного НТП.

Организационные и финансовые проблемы пионерских проектов. Венчурный капитал и технопарки. Схема «Альфа партнерз», схема стратегического партнерства, спин-офф-фирмы. Определение долей новатора и венчурного капиталиста в акционерном капитале пионерской фирмы. Рынок акций высокотехнологичных фирм в развитых странах (NASDAQ и др.), их рост и кризисы. Рынок акций высокотехнологичных фирм в России.

Эволюция фирмы-ласточки (эксплерента). Дорыночный этап. Технологические парки как организационная предпосылка массовости новаторства. Ценность нового товара для потребителя. Теория эффективности использования машин К. Маркса. Этапы рыночного успеха и массового производства. Причины, методы и риски смены стратегии. Недоиспользование потенциала инновативного бизнеса в России.

4.2.8. Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты)

Локальные потребности и их роль на рынке. Основные черты локальных потребностей. Связующая роль в экономике мелких фирм-коммутантов. Широкое распространение фирм-коммутантов в новом частном бизнесе в России.

Стратегия мелкого бизнеса в борьбе с конкурентами.

Гибкость как центральный элемент конкурентной стратегии коммутантов. Партизанский маркетинг.

Разновидности фирм-мышей (коммутантов). Мелкий бизнес традиционного типа. Коммутанты-субпоставщики. Конкурентное вытеснение неэффективного крупного производства мелким бизнесом. Снижение глубины переработки как возможный путь рационализации крупного производства. Аутсорсинг как метод снижения издержек. Коммутанты-подражатели и отсутствие безусловно-фиксированных издержек. Опасности роста для малой фирмы и стратегическая слабость мыши-переростка.

4.2.9. Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции

Необходимость государственной политики по содействию развития конкуренции. Монополии и их виды. Естественные монополии и их значение. Антимонопольное законодательство, мировой опыт и отечественная практика. Формы и методы недобросовестной конкуренции и методы борьбы с ней.

4.2.10 Международная конкуренция

Конкурентоспособность сообщества фирм и международная конкурентоспособность

наций. Понятие кластера по М. Портеру. Формирование, состав и роль кластеров в экономике. Транснациональные корпорации как фирмы, придерживающиеся эффективной смешанной стратегии. Позитивные и негативные влияния ТНК на экономику.

4.2.11. Особенности конкурентных отношений в России

Объективные законы конкуренции и их действие в эпоху социализма. Неконкурентная экономика и отсутствие естественного сообщества компаний. Особая роль крупных предприятий, их достижения и провалы в социалистическую эпоху. Россия как страна крупных заводов и малых фирм. Низкий уровень развития прочих конкурентных стратегий.

Сообщество компаний на ранних этапах экономических реформ. Переход подавленной конкуренции в открытую форму. Приватизация, разгосударствление, грюндерство. Отсутствие гармоничного сообщества компаний. Двойственная роль иностранной конкуренции. Индуцированная неконкурентоспособность российских гигантов.

Современные этап развития конкурентных отношений в России. Общее повышение значения конкуренции. Три типа ценовых войн. Неценовые конкурентные войны: роль качества, сервиса, региональной активности и ассортимента. Первые признаки формирования кластеров в российской экономике.

Перспективы развития российских компаний. Тенденции развития основных типов фирм в постсоциалистическую эпоху. Рыночная трансформация российских виолентов (инвестиционная, сбытовая и управленческая сферы). Парадокс недостаточности концентрации производства и капитала в российском крупном бизнесе. Перспективы развития специализированных фирм. ВПК и формирование фирм-пациентов. Предпосылки и трудности массового развития пионерских фирм в России. Конкуренция отечественных и импортных товаров как причина гипертрофированного развития коммутантной стратегии в переходной экономике. Роль государства в формировании эффективного сообщества компаний

4.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ п/п	№ раздела дисциплины	Тематика практических занятий	Форма проведения	Формируемые компетенции
1	Конкуренция ее виды, значение и закономерности	Пять сил рыночной конкуренции. Принципиальные исходы конкурентной борьбы. Фирма как основной субъект конкуренции.	Контроль усвоения материала. Семинар	ПК-1
2	Конкурентоспособность и методы ее достижения	Связь конкурентоспособности и потребительской ценности. Факторы формирования потребительской ценности. Основные теории стратегий конкурентной борьбы: М. Портер, Х. Фризевинкель, Л.Г. Раменский. Дифференциация рыночных ниш. Цикл жизни фирмы.	Контроль усвоения материала. Семинар	ПК-2 ПК-1
3	Конкурентные рыночные структуры	Конкуренция на потребительском рынке. Конкуренция на рынке труда, фондовом рынке и информационном.	Контроль усвоения материала. Семинар	ПК-2 ПК-1
4	Конкуренция и научно-технический прогресс.	Виды нововведений и их сравнительное значение в рыночной экономике. Особая роль малых инноваций и их переноса. Инновации и их виды на основе развития	Контроль усвоения материала. Семинар	ПК-2 ПК-1

		конкурентных отношений.		
5	Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты)	Условия проявления и не проявления монополистических злоупотреблений. Естественные монополии и необходимость государственного регулирования их деятельности. Естественные монополии в России.	Контроль усвоения материала. Семинар	ПК-2 ПК-1
6	Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)	Эволюционный путь фирмы-лисы (пациента). Способы формирования ниши по М. Портеру. Зрелость пациента и ее проблемы. Функционирование специализированных фирм как автономных дочерних обществ-гигантов.	Контроль усвоения материала. Семинар	ПК-2 ПК-1
7	Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты)	Эволюция фирмы-ласточки (эксплерента). Дорыночный этап. Технологические парки как организационная предпосылка массовости новаторства. Ценность нового товара для потребителя. Теория эффективности использования машин К. Маркса Недоиспользование потенциала инновативного бизнеса в России.	Контроль усвоения материала. Семинар	ПК-2 ПК-1
8	Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты)	Связующая роль в экономике мелких фирм-коммутантов. Широкое распространение фирм-коммутантов в новом частном бизнесе в России. Стратегия мелкого бизнеса в борьбе с конкурентами.	Контроль усвоения материала. Семинар	ПК-2 ПК-1
9	Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции	Естественные монополии и их значение. Антимонопольное законодательство, мировой опыт и отечественная практика.	Контроль усвоения материала. Семинар	ПК-1
10	Международная конкуренция	Транснациональные корпорации как фирмы. Позитивные и негативные влияния ТНК на экономику.	Контроль усвоения материала. Семинар	ПК-2 ПК-1

11	Особенности конкурентных отношений в России	Перспективы развития российских компаний. Тенденции развития основных типов фирм в постсоциалистическую эпоху.	Контроль усвоения материала. Семинар	ПК-1

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов и оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Текущий контроль успеваемости по дисциплине «Психология» проводится в форме контрольных мероприятий: оценки качества докладов, оценки участия в дискуссии и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают: учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);

- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

Активность бакалавра на занятиях оценивается на основе выполненных им работ и заданий, предусмотренных данной рабочей программой дисциплины.

Контроль освоения дисциплины производится в соответствии со следующими нормативными документами:

- Положением о порядке проведения промежуточной аттестации студентов университета;
- Положением о текущем контроле успеваемости студентов университета.

Текущая аттестация студентов производится в дискретные временные интервалы лектором и преподавателем, ведущим практические занятия по дисциплине в следующих формах:

- опрос по разделу;
- работа на практических занятиях (работа у доски, подготовка докладов, участие в их обсуждении);
- экспресс-опрос;
- письменные домашние задания;

– отдельно оцениваются личностные качества студента (аккуратность, исполнительность, инициативность) – работа у доски, своевременная сдача тестов, письменных домашних заданий.

Используемые образовательные технологии

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

1. Работа в парах, работа в малых группах – образовательная технология, при использовании которой паре (группе) ставится задача, требующая решения. Данная технология предоставляет всем участникам возможность действовать, практиковать навыки сотрудничества, межличностного общения.

2. «Мозговой штурм» - вовлечение всех студентов в анализ того или иного вопроса. Преподаватель задает вопрос группе и предлагает студентам высказывать свои соображения. На первом этапе каждый может свободно высказать предположение; студенты высказываются по очереди, четко и кратко; любые предложения принимаются и одобряются; не следует критиковать и комментировать предложения. На втором этапе мозгового штурма происходит обсуждение, классификация, отбор перспективных предложений.

3. Практика публичного выступления – подготовка студентами небольших, не объемных докладов (10-15 минут) по теме занятия, направленная на развитие умения и формирования выступления на публике, необходимого для реализации принципа состязательности процесса в Российской Федерации. После оглашения доклада рекомендуется задействовать диалоговый режим, при котором студенты из аудитории задают свои вопросы докладчику.

4. Ролевая игра – технология, предполагающая моделирование группой лиц той или иной ситуации. Участники действуют в рамках выбранных ими (определенных преподавателем) ролей, руководствуясь внутренней логикой заданной ситуации (следуя изначально определенной фабуле), а также правилами «игры» (применительно к семинарам по криминалистике в качестве таковых, в первую очередь, выступают положения действующего процессуального законодательства).

5. Творческие (проблемные) задания – проведение занятия при таком подходе требует от участников не простого воспроизводства информации, а творчества, т.к. задания, озвучиваемые преподавателем, должны содержать в себе элемент неизвестности, что, как правило, предполагает возможность сразу нескольких правильных ответов. При изучении криминалистики примером реализации творческого задания может служить ситуация обсуждения предложенной преподавателем фабулы дела (краткое описание отдельно взятой следственной ситуации).

Применяемые виды (формы) организации учебного процесса для достижения заявленных результатов обучения и компетенций:

6. Лекция, мастер-класс (Лк, МК) – передача учебной информации от преподавателя к студентам, как правило, с использованием компьютерных и технических средств, направленная в основном на приобретение студентами новых теоретических и фактических знаний.

7. Информационная лекция – передача учебной информации от преподавателя к студентам.

8. Лекция дискуссия - взаимодействие преподавателя и студентов, свободный обмен мнениями, идеями и взглядами по исследуемому вопросу.

9. Семинар, коллоквиум (Сем., колл.) – систематизация теоретических и фактических знаний в определенном контексте (подготовка и презентация материала по определенной теме, обсуждение ее, формулирование выводов и заключения), направленная в основном на приобретение новых фактических знаний и теоретических умений.

10. *Самостоятельная работа* – (СР) – изучение студентами теоретического материала, подготовка к лекциям, практическим и семинарским занятиям, оформление конспектов лекций, написание рефератов, работа в электронной образовательной среде и др. для приобретения новых теоретических и фактических знаний, теоретических и практических умений.

11. *Круглый стол* - обобщение идей и мнений относительно обсуждаемой проблемы.

Доля занятий с использованием активных и интерактивных методов составляет – 14 часов для очного обучения, для заочной формы обучения – 4 часа.

5.1. Текущий контроль

осуществляется в форме устных опросов, дискуссии, тестирования, контроля реферативных материалов.

Оценка знаний студентов выводится на основе суммы баллов за реферативную работу (20 баллов), за работу на семинарах (20 баллов) и за устное собеседование на зачете (40 баллов). Определение оценки за курс как представлено в таблице.

Количество баллов	Оценка по десятибалльной шкале	Оценка по пятибалльной шкале
80 и более	10	отлично
73–79	9	отлично
65–72	8	отлично
56–64	7	хорошо

48–55	6	хорошо
41–47	5	удовлетворительно
34–40	4	удовлетворительно
23–33	3	неудовлетворительно
12–22	2	неудовлетворительно
0–11	1	неудовлетворительно

а) Образцы тестовых заданий по дисциплине

Тестовое задание №1

1. Дать объяснение неоднородности спроса и сегментации рынка.
2. Выявить функции фирмы.
3. Дать определение ценовой и неценовой конкуренции
4. О чем говорит принцип компенсации для продуктов и фирм.
5. Дать определение стандартному и специализированному бизнесу.

Критерии выставления оценки:

- оценка «зачтено» (40-20 БАЛЛОВ): студентом раскрыты главные мысли изложения, представлены опубликованные сведения по данной теме, резюмирующее заключение, а также указаны источники использованной литературы;
- оценка «не зачтено»: в кратком сообщении отсутствует какая-либо позиция установленной преподавателем структуры, либо студент не раскрыл представляемой темы.

Тестовое задание №2

1. Дать классификацию рыночных структур по развитию конкуренции.
2. Объяснить возможную взаимосвязь конкуренции и монополизации
3. Описать роль и место инноваций в предпринимательстве. Определить преимущества в конкурентной борьбе.

Критерии выставления оценки:

- оценка «зачтено» (40-20 БАЛЛОВ): студентом раскрыты главные мысли изложения, представлены опубликованные сведения по данной теме, резюмирующее заключение, а также указаны источники использованной литературы;
- оценка «не зачтено»: в кратком сообщении отсутствует какая-либо позиция установленной преподавателем структуры, либо студент не раскрыл представляемой темы.

б) Примерная тематика рефератов, эссе, докладов

Для подготовки реферата бакалавр может выбрать тему работы из предложенного списка или предложить свою, уточнив ее у преподавателя. По согласованию с преподавателем подготовка реферата может быть заменена на выполнение эссе по актуальной статье.

По реферату (эссе) должна быть подготовлена презентация (не менее 5-6 слайдов) и выступление на 5-10 минут.

1. стратегии, применяемой крупнейшими международными компаниями, на российском рынке.
2. Применение политики создания уникального предложения современными российскими фирмами.
3. Преимущества сетевой формы организации бизнеса.
4. Особенности функционирования сетевых компаний в отечественной экономике.
5. Трансакционные издержки как определяющий фактор жизнеспособности фирмы в условиях новой экономики.
6. Особенность развития сетевого бизнеса в мировой практике и в условиях российской экономики.
7. Роль инноваций в условиях новой экономики.
8. Микроэкономические факторы экономического роста.
9. Виртуализация экономической деятельности в современном мире.
10. Аутсорсинг как фактор повышения конкурентоспособности современного бизнеса.
11. Особенности применения контрактного производства как способ повышения конкурентоспособности современной фирмы.
12. Быстрорастущие фирмы как фактор роста национальной экономики.
13. Роль брендинга в повышении уровня конкурентоспособности современного бизнеса.
14. Значение клиентского капитала в деятельности современной фирмы.
15. Дифференциация продукта как способ адаптации российской промышленности.
16. Частно-государственное партнерство.
17. Особенности развития франчайзинга в современных условиях. Мировой опыт и российская практика.
18. Роль взыскательного потребителя в повышении конкурентоспособности российских фирм.

19. Зарождение предпринимательства в России. Роль купечества.
20. Шумпетеровский предприниматель.
21. Концепция чистого предпринимателя И. Кирцнера.
22. Теория кластеров М. Портера и ее применимость в современной российской экономике.
23. Ромб конкурентоспособности М. Портера.
24. Кластеры в современной российской экономике.
25. Конкурентные преимущества российских быстрорастущих компаний – «газелей».
26. Теория привлекательного качества Н. Кано. Ценность товара для физических лиц.
27. Венчурный капитал и его роль в современной экономике.
28. Трансакционные издержки как способ снижения неопределенности внешней среды.
29. Показатели конкурентоспособности. Методологические подходы к оценке конкурентоспособности.
30. Конкурентный потенциал предприятия. Оценка конкурентоспособности предприятия.
31. Стимулирование развития инновационного предпринимательства в современной России.
32. Формирование региональных инновационных систем в отечественной экономике.
33. Преодоление технологической отсталости регионов России путем создания индустриальных и технологических парков.
34. Институциональная структура инновационного рынка: проблема развития в современной России.
35. Проблемы коммерциализации научных разработок в современной отечественной экономике.
36. Проблемы развития малых инновационных фирм в современной России.
37. Формирование инновационных кластеров в современной российской экономике. Технопарки.
38. Мировой опыт поддержки и стимулирования венчурных и бизнес-ангельских инвестиций.
39. Роль регионов в процессе создания благоприятных условий для развития инноваций.
40. Сравнительный анализ основных теорий стратегий конкурентной борьбы: М. Портера, Х. Фризевиנקеля, Л.Г. Раменского.

41. Особенность конкурентных стратегий фирм-виолентов.
42. Особенность конкурентных стратегий фирм-пациентов.
43. Особенность конкурентных стратегий фирм-эксплерентов.
44. Особенность конкурентных стратегий фирм-коммутантов.
45. Особенности современного этапа развития конкурентных отношений в России.
46. Роль государства в формировании эффективного сообщества компаний.

Критерии выставления оценки:

- оценка «зачтено» (20 БАЛЛОВ): студентом раскрыта главные мысли излагаемой темы, представлены опубликованные сведения по данной теме, резюмирующее заключение, а также указаны источники использованной литературы;
- оценка «не зачтено»: в кратком сообщении отсутствует какая-либо позиция установленной преподавателем структуры, либо студент не раскрыл представляемой темы.

в) примерный перечень вопросов для коллоквиумов, собеседования по дисциплине

Раздел Конкуренция ее виды, значение и закономерности

(Наименование раздела)

1. Пять сил рыночной конкуренции ;
2. Принципиальные исходы конкурентной борьбы.
3. Фирма как основной субъект конкуренции.;

Раздел Конкурентоспособность и методы ее достижения

(Наименование раздела)

1. Связь конкурентоспособности и потребительской ценности.
2. Факторы формирования потребительской ценности.
3. Основные теории стратегий конкурентной борьбы: М. Портер, Х. Фризевинкель, Л.Г. Раменский.
4. Дифференциация рыночных ниш. Цикл жизни фирмы;
- 5.

Раздел Конкурентные рыночные структуры

(Наименование раздела)

1. Конкуренция на потребительском рынке.
2. Конкуренция на рынке труда, фондовом рынке и информационном.

Раздел Конкуренция и научно-технический прогресс.

(Наименование раздела)

1. Виды нововведений и их сравнительное значение в рыночной экономике.
2. Особая роль малых инноваций и их переноса.
3. Инновации и их виды на основе развития конкурентных отношений.

Раздел Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты)

(Наименование раздела)

1. Условия проявления и не проявления монополистических злоупотреблений.
2. Естественные монополии и необходимость государственного регулирования их деятельности.

3. Естественные монополии в России

Раздел Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты) (Наименование раздела)

1. Эволюционный путь фирмы-лисы (пациента).
2. Способы формирования ниши по М. Портеру.
3. Зрелость пациента и ее проблемы.
4. Функционирование специализированных фирм как автономных дочерних обществ-гигантов.

Раздел Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты) (Наименование раздела)

1. Эволюция фирмы-ласточки (эксплорента).
2. Дорыночный этап.
3. Технологические парки как организационная предпосылка массовости новаторства. Ценность нового товара для потребителя.
4. Теория эффективности использования машин К. Маркса
5. Недоиспользование потенциала инновативного бизнеса в России.

Раздел Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты) (Наименование раздела)

1. Связующая роль в экономике мелких фирм-коммутантов.
2. Широкое распространение фирм-коммутантов в новом частном бизнесе в России.
3. Стратегия мелкого бизнеса в борьбе с конкурентами.

Раздел Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции (Наименование раздела)

1. Естественные монополии и их значение.
2. Антимонопольное законодательство, мировой опыт и отечественная практика.

Раздел Международная конкуренция (Наименование раздела)

1. Транснациональные корпорации как фирмы.
2. Позитивные и негативные влияния ТНК на экономику.

Раздел Особенности конкурентных отношений в России (Наименование раздела)

1. Перспективы развития российских компаний.
2. Тенденции развития основных типов фирм в постсоциалистическую эпоху.

Критерии выставления оценки:

- оценка «зачтено»(5 БАЛЛОВ);, ответ прозвучал без наводящих вопросов и подсказок преподавателя, либо имеют место быть один – два наводящих вопроса, но в целом ответ звучит убедительно. Также ответ считается зачтенным, если студент допустил некоторые неточности.

— оценка «не зачтено»: студент не может убедительно ответить на поставленный вопрос, либо студент не готов к обсуждению по неуважительной причине.

5.2. Методические указания по организации самостоятельной работы

№ п/п	Форма организации самостоятельной работы студентов (СРС)	Форма контроля СРС	СРС Очная форма	СРС Заочная форма
1.	Проработка темы Конкуренция ее виды, значение и закономерности	Опрос, реферат	4	5
2.	Проработка раздела по вопросам: Конкурентоспособность и методы ее достижения	Опрос, реферат	4	5
3.	Проработка раздела по теме Конкурентные рыночные структуры	Опрос, реферат	4	5
4.	Проработка раздела по теме Конкуренция и научно-технический прогресс	Опрос, реферат	4	7
5.	Проработка раздела по теме Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты)	Опрос, реферат	4	5
6.	Проработка раздела по теме: Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)	Опрос, реферат	4	5
7.	Проработка раздела по теме: Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты)	Опрос, реферат	4	5
8.	Проработка раздела по теме: Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты)	Опрос, реферат	4	5
9.	Проработка раздела по теме: Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции	Опрос, реферат	4	5
10.	Проработка раздела по теме: Международная конкуренция	Опрос, реферат	4	5
11.	Проработка раздела по теме: Особенности конкурентных отношений в России	Опрос, реферат	4	5
12.	Итого		44	64

примерный перечень вопросов для самоподготовки по лекционным материалам

Раздел Конкуренция ее виды, значение и закономерности

(Наименование раздела)

4. Пять сил рыночной конкуренции ;
5. Принципиальные исходы конкурентной борьбы.
6. Фирма как основной субъект конкуренции.;

Раздел Конкурентоспособность и методы ее достижения

(Наименование раздела)

6. Связь конкурентоспособности и потребительской ценности.
7. Факторы формирования потребительской ценности.
8. Основные теории стратегий конкурентной борьбы: М. Портер, Х. Фризевинкель, Л.Г. Раменский.
9. Дифференциация рыночных ниш. Цикл жизни фирмы;

10.

Раздел Конкурентные рыночные структуры
(Наименование раздела)

3. Конкуренция на потребительском рынке.
4. Конкуренция на рынке труда, фондовом рынке и информационном.

Раздел Конкуренция и научно-технический прогресс.
(Наименование раздела)

4. Виды нововведений и их сравнительное значение в рыночной экономике.
5. Особая роль малых инноваций и их переноса.
6. Инновации и их виды на основе развития конкурентных отношений.

Раздел Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты)
(Наименование раздела)

4. Условия проявления и не проявления монополистических злоупотреблений.
5. Естественные монополии и необходимость государственного регулирования их деятельности.
6. Естественные монополии в России

Раздел Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)
(Наименование раздела)

5. Эволюционный путь фирмы-лисы (пациента).
6. Способы формирования ниши по М. Портеру.
7. Зрелость пациента и ее проблемы.
8. Функционирование специализированных фирм как автономных дочерних обществ-гигантов.

Раздел Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты)
(Наименование раздела)

6. Эволюция фирмы-ласточки (эксплорента).
7. Дорыночный этап.
8. Технологические парки как организационная предпосылка массовости новаторства. Ценность нового товара для потребителя.
9. Теория эффективности использования машин К. Маркса
10. Недоиспользование потенциала инновативного бизнеса в России.

Раздел Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса
(фирмы-коммутанты)
(Наименование раздела)

4. Связующая роль в экономике мелких фирм-коммутантов.
5. Широкое распространение фирм-коммутантов в новом частном бизнесе в России.
6. Стратегия мелкого бизнеса в борьбе с конкурентами.

Раздел Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции
(Наименование раздела)

3. Естественные монополии и их значение.
4. Антимонопольное законодательство, мировой опыт и отечественная практика.

Раздел Международная конкуренция

(Наименование раздела)

3. Транснациональные корпорации как фирмы.
4. Позитивные и негативные влияния ТНК на экономику.

Раздел Особенности конкурентных отношений в России

(Наименование раздела)

3. Перспективы развития российских компаний.
4. Тенденции развития основных типов фирм в постсоциалистическую эпоху.

Критерии выставления оценки:

- оценка «зачтено»(5 БАЛЛОВ);, ответ прозвучал без наводящих вопросов и подсказок преподавателя, либо имеют место быть один – два наводящих вопроса, но в целом ответ звучит убедительно. Также ответ считается зачтенным, если студент допустил некоторые неточности.
- оценка «не зачтено»: студент не может убедительно ответить на поставленный вопрос, либо студент не готов к обсуждению по неуважительной причине.

Примерная тематика рефератов, эссе, докладов

1. стратегии, применяемой крупнейшими международными компаниями, на российском рынке.
2. Применение политики создания уникального предложения современными российскими фирмами.
3. Преимущества сетевой формы организации бизнеса.
4. Особенности функционирования сетевых компаний в отечественной экономике.
5. Трансакционные издержки как определяющий фактор жизнеспособности фирмы в условиях новой экономики.
6. Особенность развития сетевого бизнеса в мировой практике и в условиях российской экономики.
7. Роль инноваций в условиях новой экономики.
8. Микроэкономические факторы экономического роста.
9. Виртуализация экономической деятельности в современном мире.
10. Аутсорсинг как фактор повышения конкурентоспособности современного бизнеса.
11. Особенности применения контрактного производства как способ повышения конкурентоспособности современной фирмы.
12. Быстрорастущие фирмы как фактор роста национальной экономики.
13. Роль брендинга в повышении уровня конкурентоспособности современного бизнеса.
14. Значение клиентского капитала в деятельности современной фирмы.
15. Дифференциация продукта как способ адаптации российской промышленности.

16. Частно-государственное партнерство.
17. Особенности развития франчайзинга в современных условиях. Мировой опыт и российская практика.
18. Роль взыскательного потребителя в повышении конкурентоспособности российских фирм.
19. Зарождение предпринимательства в России. Роль купечества.
20. Шумпетеровский предприниматель.
21. Концепция чистого предпринимателя И. Кирцнера.
22. Теория кластеров М. Портера и ее применимость в современной российской экономике.
23. Ромб конкурентоспособности М. Портера.
24. Кластеры в современной российской экономике.
25. Конкурентные преимущества российских быстрорастущих компаний – «газелей».
26. Теория привлекательного качества Н. Кано. Ценность товара для физических лиц.
27. Венчурный капитал и его роль в современной экономике.
28. Трансакционные издержки как способ снижения неопределенности внешней среды.
29. Показатели конкурентоспособности. Методологические подходы к оценке конкурентоспособности.
30. Конкурентный потенциал предприятия. Оценка конкурентоспособности предприятия.
31. Стимулирование развития инновационного предпринимательства в современной России.
32. Формирование региональных инновационных систем в отечественной экономике.
33. Преодоление технологической отсталости регионов России путем создания индустриальных и технологических парков.
34. Институциональная структура инновационного рынка: проблема развития в современной России.
35. Проблемы коммерциализации научных разработок в современной отечественной экономике.
36. Проблемы развития малых инновационных фирм в современной России.
37. Формирование инновационных кластеров в современной российской экономике. Технопарки.
38. Мировой опыт поддержки и стимулирования венчурных и бизнес-ангельских инвестиций.
39. Роль регионов в процессе создания благоприятных условий для развития инноваций.

40. Сравнительный анализ основных теорий стратегий конкурентной борьбы: М. Портера, Х. Фризевиנקеля, Л.Г. Раменского.
41. Особенность конкурентных стратегий фирм-виолентов.
42. Особенность конкурентных стратегий фирм-пациентов.
43. Особенность конкурентных стратегий фирм-эксплерентов.
44. Особенность конкурентных стратегий фирм-коммутантов.
45. Особенности современного этапа развития конкурентных отношений в России.
46. Роль государства в формировании эффективного сообщества компаний.

Критерии выставления оценки:

- оценка «зачтено» (20 БАЛЛОВ): студентом раскрыты главные мысли излагаемой темы, представлены опубликованные сведения по данной теме, резюмирующее заключение, а также указаны источники использованной литературы;
- оценка «не зачтено»: в кратком сообщении отсутствует какая-либо позиция установленной преподавателем структуры, либо студент не раскрыл представляемой темы.

5.3. Промежуточный контроль: _____зачет_____
зачет / экзамен

по дисциплине «Теория экономической конкуренции» проходит в форме зачета (по билетам) и включает в себя ответы на теоретические вопросы.

Перечень вопросов к зачету

1. Конкуренция как системообразующий элемент в рыночной экономике.
2. Роль конкуренции в реализации принципа «невидимой руки».
3. Предпринимательство по Й. Шумпетеру и И. Кирцнеру.
4. Фирма как основной субъект конкуренции.
5. Функции фирмы.
6. Эволюция природы конкурентного преимущества фирмы.
7. Рынок и рыночные ниши.
8. Поведенческий, структурный и функциональный подходы к определению конкуренции.
9. Ценность товара для потребителя и методы ее повышения.
10. Факторы формирования потребительской ценности.
11. Модель Каню.
12. Ценность товара для физических лиц. Осознанная и неосознанная потребительская ценность.
13. Ценовая и неценовая конкуренция.

14. Принцип компенсации для продуктов и фирм.
15. Поле конкурентных стратегий.
16. Стандартный и специализированный бизнес.
17. Четыре базовых стратегии конкуренции.
18. Дифференциация рыночных ниш.
19. Цикл жизни фирмы.
20. База и границы эффективности крупного производства.
21. Спрос на стандартные товары.
22. Преимущества крупных предприятий в эпоху НТП.
23. Эволюционный путь виолента.
24. Три направления инвестиций крупной фирмы по А. Чендлеру.
25. Роль диверсификации в развитии крупной фирмы.
26. Стратегическое ядро фирмы.
27. Дифференциация продукта как эффективный способ борьбы за потребителя.
28. Принципы сегментации рынка.
29. Факторы дифференциации товаров.
30. Выгоды производителя от дифференциации продукта.
31. Критерий эффективности специализированного производства.
32. Стратегия специализированных фирм в борьбе с конкурентами.
33. Значение специализации как фактора защиты от конкурентов.
34. Теория развития Й. Шумпетера. Предприниматель и новые комбинации.
35. Различия прорывного и улучшающего НТП.
36. Преимущества малых фирм-эксплерентов в сфере прорывного НТП.
37. Венчурный капитал и технопарки.
38. Технологические технопарки как организационная предпосылка массовости новаторства.
39. Локальные потребности и их роль на рынке.
40. Связующая роль в экономике мелких фирм-коммутантов.
41. Гибкость как центральный элемент конкурентной стратегии коммутантов.
42. Аутсорсинг как метод снижения издержек.
43. Конкуренция и структура современного рынка.
44. Понятие конкурентного сообщества фирм.
45. Понятие кластера по М. Портеру.
46. Формирование, состав и роль кластеров для экономики.

47. ТНК как фирмы, придерживающиеся эффективной смешанной стратегии.
48. Позитивные и негативные влияния ТНК на экономику.
49. Особенности развития конкурентных процессов в современной отечественной экономике.
50. Особенности стратегий, применяемых быстрорастущими компаниями – «газелями».

Образцы заданий к зачету

Билет №1

по курсу «Теория экономической конкуренции»

1. Роль конкуренции в реализации принципа «невидимой руки».
2. Понятие кластера по М. Портеру.

Зав. Каф. ЭПиУС _____/Курочкина А.А./

Билет №2

по курсу «Теория экономической конкуренции»

1. Эволюция природы конкурентного преимущества фирмы.
2. Связующая роль в экономике мелких фирм-коммутантов.

Зав. Каф. ЭПиУС _____/Курочкина А.А./

Критерии оценки:

Оценка «зачтено» ставится на зачете студентам, уровень знаний которых соответствует следующим требованиям:

- достаточному уровню знания программного материала, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой.
- Оценка «зачтено» не ставится в случаях систематических пропусков студентом семинарских и лекционных занятий по неуважительным причинам, отсутствия активного участия на семинарских занятиях.

Оценки «не зачтено» ставятся студенту, имеющему существенные пробелы в знании основного материала по программе, а также допустившему принципиальные ошибки при изложении материала.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература:

(обязательно включаются издания, представленные в ЭБС университета)

Конкуренция как основа экономики: концептуальные подходы к исследованию роли конкуренции: Монография / Архипова Л.С., Гагарина Г.Ю., Архипов А.М. - М.:НИЦ ИН-ФРА-М, 2015. - 104 с.: 60х90 1/16. - (Научная мысль) ISBN 978-5-16-010478-2. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/490012>

Конкуренция как основа экономики: концептуальные подходы к исследованию роли кон-

курении : монография / Л.С. Архипова, Г.Ю. Гагарина, А.М. Архипов. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 104 с. — (Научная мысль). — www.dx.doi.org/10.12737/6813. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/883952>

б) дополнительная литература:

Экономическая компаративистика: Сравнительный анализ экономических систем: Учебник / А.И. Колганов, А.В. Бузгалин. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 746 с.: 60х90 1/16. - (Учеб-ники экон. фак-та МГУ им. М.В. Ломоносова). (переплет) ISBN 5-16-002023-3 Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/97307>

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

Образовательные порталы и профессиональные ресурсы удаленного доступа

- 1 Бизнес словарь // www.businessvoc.ru/
2. Сайт корпоративного менеджмента // www.chin.ru/
3. РосБизнесКонсалтинг // www.reseach.rbc.ru/
4. www.os.bishelp.ru
5. www.becon.ru
6. www.nisse.ru

Периодические издания

1. Журнал «Эксперт», <http://www.expert.ru>
2. Журнал «Секрет фирмы», <http://www.sf-online.ru>
3. Журнал «Менеджмент в России и за рубежом», <http://dis.ru/manag>
4. Журнал «Топ-Manager», <http://www.top-manager.ru>
5. Журнал «Директор-Инфо», <http://www.director-info.ru>
6. Журнал «Реальный бизнес», <http://www.real-business.ru>
7. E-xecutive – сообщество эффективных менеджеров, <http://e-xecutive.ru>
8. ITeam.Ru– технологии корпоративного управления, <http://www.iteam.ru>
9. AUP.Ru Административно–Управленческий Портал, <http://www.aup.ru>

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. Компьютерная программа «1С: Бухгалтерия».
2. Информационно-правовые системы «Консультант-Плюс», «Гарант», «Кодекс».
3. Программа «Бэст».
4. Программа финансового анализа Project Expert.

Электронные библиотечные системы:

1. Научная библиотека МГУ им. М. В. Ломоносова nbmgu.ru
2. Российская национальная библиотека www.nlr.ru
3. Библиотека Санкт-Петербургского университета www.unilib.neva.ru
4. Национальная библиотека Карелии library.karelia.ru
5. Научная библиотека Петрозаводского государственного университета library.petrso.ru
6. Библиотека Якутского государственного университета www.ysu.ru/library
7. Библиотека Казанского государственного университета (КГУ) lsl.ksu.ru

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

7.1 Методические указания для бакалавров по лекциям

Напишите конспект лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины.

Проверьте термины, понятия с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь.

Обозначьте вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометьте и попытайтесь найти ответ в рекомендуемой литературе.

Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.

Тема 1. Конкуренция ее виды, значение и закономерности.

Цель: Показать: Конкуренцию как дополнение и противовес индивидуализму. Роль конкуренции в реализации принципа «невидимой руки».

Фирма как основной субъект конкуренции. Фирма как система контрактов. Рынок и рыночные ниши. Принципиальные исходы конкурентной борьбы.

Определение рыночной конкуренции. Понятие конкурирующих фирм. Поведенческий, структурный и функциональный подходы к определению конкуренции.

Тема 2. Конкурентоспособность и методы ее достижения

Цель: Показать: Ценность товара для потребителя и методы ее повышения. Определение конкурентоспособности. Ценность товара для институционального потребителя. Ценовая и неценовая конкуренция. Особая роль ценовой конкуренции в России, современные ценовые войны.

Поле конкурентных стратегий.

Тема 3. Конкурентные рыночные структуры

Цель: Показать: Классификация рыночных структур по развитию конкуренции.. Конкуренция на потребительском рынке. Конкуренция на рынке труда, фондовом рынке и информационном.

Понятие конкурентного сообщества фирм.

Тема 4. Конкуренция и научно-технический прогресс.

Цель: Показать: Инновации и их виды на основе развития конкурентных отношений. Конкурентоспособность сообщества фирм. Кластеры и их значение.

Тема 5. Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты)

Цель: Показать: База и границы эффективности крупного производства. Экономия на масштабах производства.

Стратегия обслуживания массового спроса. Проблема загрузки мощностей. Создание стимулов для потребителя. Картели и недобросовестная конкуренция в России, государственная антикартельная политика.

Стратегия подавления конкурентов. Пирамида компаний. Позиции лидера и вице-лидеров на рынке. Теория «преимущества первого хода». Массовый рынок как арена острой конкуренции.

Эволюционный путь виолента. Роль диверсификации в развитии крупной фирмы. Стратегическое ядро фирмы.

Тема 6. Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)

Цель: Показать: Дифференциация продукта — эффективный способ борьбы за потребителя. Преимущества дифференцированного продукта. Дифференциация продукта и прирост его ценности для потребителя. Принципы сегментации рынка.

Эволюционный путь фирмы-лисы (пациента). Причины, методы и риски смены стратегии.

Тема 7. Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты)

Цель: Показать: Радикальные инновации — путь к свободным от конкурентов рынкам.

Эволюция фирмы-ласточки (эксплерента). Дорыночный этап. Причины, методы и риски

смены стратегии. Недоиспользование потенциала инновативного бизнеса в России.

Тема 8. Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты)

Цель: Показать: Разновидности фирм-мышей (коммутантов). Мелкий бизнес традиционного типа. Коммутанты-субпоставщики. Конкурентное вытеснение неэффективного крупного производства мелким бизнесом. Снижение глубины переработки как возможный путь рационализации крупного производства. Аутсорсинг как метод снижения издержек. Коммутанты-подражатели и отсутствие безусловно-фиксированных издержек. Опасности роста для малой фирмы и стратегическая слабость мыши-переростка.

Тема 9. Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции

Цель: Показать: Необходимость государственной политики по содействию развития конкуренции. Монополии и их виды. Естественные монополии и их значение. Антимонопольное законодательство, мировой опыт и отечественная практика. Формы и методы недобросовестной конкуренции и методы борьбы с ней.

Тема 10. Международная конкуренция

Цель: Показать: Конкурентоспособность сообщества фирм и международная конкурентоспособность наций. Понятие кластера по М. Портеру. Формирование, состав и роль кластеров в экономике. Транснациональные корпорации как фирмы, придерживающиеся эффективной смешанной стратегии. Позитивные и негативные влияния ТНК на экономику.

Тема 11. Особенности конкурентных отношений в России

Цель: Показать: Россия как страна крупных заводов и малых фирм. Низкий уровень развития прочих конкурентных стратегий.

Перспективы развития российских компаний. Тенденции развития основных типов фирм в постсоциалистическую эпоху. Рыночная трансформация российских виолентов (инвестиционная, сбытовая и управленческая сферы). Парадокс недостаточности концентрации производства и капитала в российском крупном бизнесе. Перспективы развития специализированных фирм. ВПК и формирование фирм-пациентов. Предпосылки и трудности массового развития пионерских фирм в России. Конкуренция отечественных и импортных товаров как причина гипертрофированного развития коммутантной стратегии в переходной экономике. Роль государства в формировании эффективного сообщества компаний

примерный перечень вопросов для самоподготовки по лекционным материалам

Раздел Конкуренция ее виды, значение и закономерности

(Наименование раздела)

7. Пять сил рыночной конкуренции ;
8. Принципиальные исходы конкурентной борьбы.
9. Фирма как основной субъект конкуренции.;

Раздел Конкурентоспособность и методы ее достижения

(Наименование раздела)

11. Связь конкурентоспособности и потребительской ценности.
12. Факторы формирования потребительской ценности.
13. Основные теории стратегий конкурентной борьбы: М. Портер, Х. Фризевинкель, Л.Г. Раменский.
14. Дифференциация рыночных ниш. Цикл жизни фирмы;
- 15.

Раздел Конкурентные рыночные структуры

(Наименование раздела)

5. Конкуренция на потребительском рынке.
6. Конкуренция на рынке труда, фондовом рынке и информационном.

Раздел Конкуренция и научно-технический прогресс.

(Наименование раздела)

7. Виды нововведений и их сравнительное значение в рыночной экономике.
8. Особая роль малых инноваций и их переноса.
9. Инновации и их виды на основе развития конкурентных отношений.

Раздел Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты)
(Наименование раздела)

7. Условия проявления и не проявления монополистических злоупотреблений.
8. Естественные монополии и необходимость государственного регулирования их деятельности.
9. Естественные монополии в России

Раздел Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)
(Наименование раздела)

9. Эволюционный путь фирмы-лисы (пациента).
10. Способы формирования ниши по М. Портеру.
11. Зрелость пациента и ее проблемы.
12. Функционирование специализированных фирм как автономных дочерних обществ-гигантов.

Раздел Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты)
(Наименование раздела)

11. Эволюция фирмы-ласточки (эксплорента).
12. Дорыночный этап.
13. Технологические парки как организационная предпосылка массовости новаторства. Ценность нового товара для потребителя.
14. Теория эффективности использования машин К. Маркса
15. Недоиспользование потенциала инновативного бизнеса в России.

Раздел Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса
(фирмы-коммутанты)
(Наименование раздела)

7. Связующая роль в экономике мелких фирм-коммутантов.
8. Широкое распространение фирм-коммутантов в новом частном бизнесе в России.
9. Стратегия мелкого бизнеса в борьбе с конкурентами.

Раздел Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции
(Наименование раздела)

5. Естественные монополии и их значение.
6. Антимонопольное законодательство, мировой опыт и отечественная практика.

Раздел Международная конкуренция
(Наименование раздела)

5. Транснациональные корпорации как фирмы.
6. Позитивные и негативные влияния ТНК на экономику.

Раздел Особенности конкурентных отношений в России
(Наименование раздела)

5. Перспективы развития российских компаний.

6. Тенденции развития основных типов фирм в постсоциалистическую эпоху.

Критерии выставления оценки:

- оценка «зачтено»(5 БАЛЛОВ):, ответ прозвучал без наводящих вопросов и подсказок преподавателя, либо имеют место быть один – два наводящих вопроса, но в целом ответ звучит убедительно. Также ответ считается зачтенным, если студент допустил некоторые неточности.
- оценка «не зачтено»: студент не может убедительно ответить на поставленный вопрос, либо студент не готов к обсуждению по неуважительной причине.

7.2 Методические указания по проведению практических занятий:

На практических занятиях реализуется: проведение опроса по тематике лекций, заслушивание и обсуждение докладов студентов, деловая игра, те. Для подготовки к практическим занятиям необходима работа с литературными источниками, приведенными в разделе 6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины, работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам.

7.2.1 Методические указания по подготовке реферата

Тему реферата следует выбирать из тех разделов учебной дисциплины, которые являются наиболее сложными для понимания или вызывают у студента научный интерес. Написание работы по таким темам поможет студентам более глубоко разобраться в сложных и трудных проблемах изучаемой дисциплины, ликвидировать пробелы, углубить знания по интересующей его научной проблеме и написать реферат творчески, высказав свое мнение по существу.

После выбора темы необходимо составить список литературы, подобрать ее и изучить. Начинать эту работу следует с исследования перечня рекомендованной литературы. При составлении библиографического указателя рекомендуется пользоваться источниками библиотеки учебного заведения: библиографическими каталогами, тематическими библиографиями, перечнями статей за год, опубликованных в последнем номере того или иного журнала. При этом главная задача студента - из огромной массы российской и зарубежной экономической литературы отобрать только те книги, журналы и статьи, в которых освещаются вопросы, относящиеся к выбранной теме реферата.

Изучение периодической литературы следует начинать с работ, опубликованных в последние годы и наиболее полно раскрывающих вопросы доклада, а затем уже переходить и к более ранним изданиям. Такая последовательность изучения литературы обусловлена не только глубоким реформированием всех сторон нашей жизни в последнее десятилетие, но и тем, что экономическая наука - наука творческая, она, как и любая другая наука не может стоять на

месте, постоянно развивается и обогащается новыми теоретическими положениями, выводами, концепциями.

При изучении литературы можно рекомендовать делать выписки из книг и статей основных положений, теоретических выводов, определений, доказательств, статистических данных и т. п.

После подбора и изучения литературы студент должен составить тщательно продуманный план доклада, который призван способствовать более полному раскрытию основных ее вопросов. План работы тесно связан с её структурой. Но раз дана структура работы, состоящая из введения, основного раздела и заключения, то задача студента состоит в том, чтобы определить 3 - 4 вопроса основной ее части, соблюдая их взаимосвязь и последовательность изложения.

Оригинальность авторского текста может быть проверена с использованием любого интернет-ресурса (например, <http://www.antiplagiat.ru>).

Для подготовки доклада нужны не только литературные источники, но и статистические, нормативные материалы, на основе которых можно сделать обоснованные выводы о происходящих процессах и явлениях.

Выступление с докладом

Время 7-минутного доклада можно распределить следующим образом:

Вступление – не более 1 минуты. Излагаются актуальность выбранной темы.

Основная часть: анализ источников литературы, анализ статистической информации и примеров - 5-6 минут.

Заключение – не более 1-минуты.

Общая методика формирования пакета демонстрационных слайдов по материалам доклада

1. Разбейте доклад на ряд логически завершенных, цельных блоков. Воссоздайте логическую структуру доклада. Каждому логическому блоку должно соответствовать не менее одного слайда.

2. Сформулируйте краткой и ясной фразой главный смысл каждого логического блока. Впоследствии эта фраза будет выступать заголовком в соответствующем ему слайде.

3. В тексте доклада для каждого такого логического блока выделите ключевые тезисы, положения или данные. Оптимальным объемом считается 2-5 подобных фраз (соответственно, 10-15 слов).

4. Выпишите из текста доклада, или, в крайнем случае, сформулируйте сами основные выводы доклада.

5. Определите какое количество демонстрационных слайдов необходимо, какие материалы они должны содержать. Стандартный набор слайдов включает:

- титульную страницу;
- не менее одного информационного слайда на каждый логический блок доклада;
- слайд (возможно несколько) с итогами и выводами доклада. В некоторых случаях потребуются также слайды с промежуточными выводами;
- заключительный слайд.

6. Подготовьте исходные данные для составления графического иллюстративного материала. В большинстве случаев достаточно бывает ограничиться круговыми и столбиковыми диаграммами, графиками. В исключительных случаях оправдано появление на слайдах простых рисунков и фотоматериалов.

7. Определите целесообразность применения и состав мультимедиа-эффектов. В частности, использования анимации для привлечения внимания аудитории к принципиально важным элементам демонстрируемого слайда.

Примерная тематика рефератов, эссе, докладов

Для подготовки реферата бакалавр может выбрать тему работы из предложенного списка или предложить свою, уточнив ее у преподавателя. По согласованию с преподавателем подготовка реферата может быть заменена на выполнение эссе по актуальной статье.

По реферату (эссе) должна быть подготовлена презентация (не менее 5-6 слайдов) и выступление на 5-10 минут.

1. стратегии, применяемой крупнейшими международными компаниями, на российском рынке.
2. Применение политики создания уникального предложения современными российскими фирмами.
3. Преимущества сетевой формы организации бизнеса.
4. Особенности функционирования сетевых компаний в отечественной экономике.
5. Трансакционные издержки как определяющий фактор жизнеспособности фирмы в условиях новой экономики.
6. Особенность развития сетевого бизнеса в мировой практике и в условиях российской экономики.
7. Роль инноваций в условиях новой экономики.
8. Микроэкономические факторы экономического роста.
9. Виртуализация экономической деятельности в современном мире.
10. Аутсорсинг как фактор повышения конкурентоспособности современного бизнеса.

11. Особенности применения контрактного производства как способ повышения конкурентоспособности современной фирмы.
12. Быстрорастущие фирмы как фактор роста национальной экономики.
13. Роль брендинга в повышении уровня конкурентоспособности современного бизнеса.
14. Значение клиентского капитала в деятельности современной фирмы.
15. Дифференциация продукта как способ адаптации российской промышленности.
16. Частно-государственное партнерство.
17. Особенности развития франчайзинга в современных условиях. Мировой опыт и российская практика.
18. Роль взыскательного потребителя в повышении конкурентоспособности российских фирм.
19. Зарождение предпринимательства в России. Роль купечества.
20. Шумпетеровский предприниматель.
21. Концепция чистого предпринимателя И. Кирцнера.
22. Теория кластеров М. Портера и ее применимость в современной российской экономике.
23. Ромб конкурентоспособности М. Портера.
24. Кластеры в современной российской экономике.
25. Конкурентные преимущества российских быстрорастущих компаний – «газелей».
26. Теория привлекательного качества Н. Кано. Ценность товара для физических лиц.
27. Венчурный капитал и его роль в современной экономике.
28. Трансакционные издержки как способ снижения неопределенности внешней среды.
29. Показатели конкурентоспособности. Методологические подходы к оценке конкурентоспособности.
30. Конкурентный потенциал предприятия. Оценка конкурентоспособности предприятия.
31. Стимулирование развития инновационного предпринимательства в современной России.
32. Формирование региональных инновационных систем в отечественной экономике.
33. Преодоление технологической отсталости регионов России путем создания промышленных и технологических парков.
34. Институциональная структура инновационного рынка: проблема развития в современной России.
35. Проблемы коммерциализации научных разработок в современной отечественной экономике.

36. Проблемы развития малых инновационных фирм в современной России.
37. Формирование инновационных кластеров в современной российской экономике. Технопарки.
38. Мировой опыт поддержки и стимулирования венчурных и бизнес-ангельских инвестиций.
39. Роль регионов в процессе создания благоприятных условий для развития инноваций.
40. Сравнительный анализ основных теорий стратегий конкурентной борьбы: М. Портера, Х. Фризевинокеля, Л.Г. Раменского.
41. Особенность конкурентных стратегий фирм-виолентов.
42. Особенность конкурентных стратегий фирм-пациентов.
43. Особенность конкурентных стратегий фирм-эксплерентов.
44. Особенность конкурентных стратегий фирм-коммутантов.
45. Особенности современного этапа развития конкурентных отношений в России.
46. Роль государства в формировании эффективного сообщества компаний.

Критерии выставления оценки:

- оценка «зачтено» (20 БАЛЛОВ): студентом раскрыта главные мысли излагаемой темы, представлены опубликованные сведения по данной теме, резюмирующее заключение, а также указаны источники использованной литературы;
- оценка «не зачтено»: в кратком сообщении отсутствует какая-либо позиция установленной преподавателем структуры, либо студент не раскрыл представляемой темы.

7.3 Методические указания по проведению промежуточного контроля

Промежуточный контроль проводится в виде зачета.

Оценка за курс определяется в ходе устного собеседования по темам курса сведенным в билеты или по результатам работы на лекционных и практических занятиях как представлено в таблице ниже.

Количество баллов	Оценка по десятибалльной шкале	Оценка по пятибалльной шкале
80 и более	10	зачтено
73–79	9	зачтено
65–72	8	зачтено
56–64	7	зачтено
48–55	6	зачтено
41–47	5	не зачтено
34–40	4	не зачтено

23–33	3	не зачтено
12–22	2	не зачтено
0–11	1	не зачтено

Перечень вопросов к зачету

51. Конкуренция как системообразующий элемент в рыночной экономике.
52. Роль конкуренции в реализации принципа «невидимой руки».
53. Предпринимательство по Й. Шумпетеру и И. Кирцнеру.
54. Фирма как основной субъект конкуренции.
55. Функции фирмы.
56. Эволюция природы конкурентного преимущества фирмы.
57. Рынок и рыночные ниши.
58. Поведенческий, структурный и функциональный подходы к определению конкуренции.
59. Ценность товара для потребителя и методы ее повышения.
60. Факторы формирования потребительской ценности.
61. Модель Канона.
62. Ценность товара для физических лиц. Осознанная и неосознанная потребительская ценность.
63. Ценовая и неценовая конкуренция.
64. Принцип компенсации для продуктов и фирм.
65. Поле конкурентных стратегий.
66. Стандартный и специализированный бизнес.
67. Четыре базовых стратегии конкуренции.
68. Дифференциация рыночных ниш.
69. Цикл жизни фирмы.
70. База и границы эффективности крупного производства.
71. Спрос на стандартные товары.
72. Преимущества крупных предприятий в эпоху НТП.
73. Эволюционный путь виолента.
74. Три направления инвестиций крупной фирмы по А. Чендлеру.
75. Роль диверсификации в развитии крупной фирмы.
76. Стратегическое ядро фирмы.
77. Дифференциация продукта как эффективный способ борьбы за потребителя.
78. Принципы сегментации рынка.
79. Факторы дифференциации товаров.
80. Выгоды производителя от дифференциации продукта.

81. Критерий эффективности специализированного производства.
82. Стратегия специализированных фирм в борьбе с конкурентами.
83. Значение специализации как фактора защиты от конкурентов.
84. Теория развития Й. Шумпетера. Предприниматель и новые комбинации.
85. Различия прорывного и улучшающего НТП.
86. Преимущества малых фирм-эксплерентов в сфере прорывного НТП.
87. Венчурный капитал и технопарки.
88. Технологические технопарки как организационная предпосылка массовости новаторства.
89. Локальные потребности и их роль на рынке.
90. Связующая роль в экономике мелких фирм-коммутантов.
91. Гибкость как центральный элемент конкурентной стратегии коммутантов.
92. Аутсорсинг как метод снижения издержек.
93. Конкуренция и структура современного рынка.
94. Понятие конкурентного сообщества фирм.
95. Понятие кластера по М. Портеру.
96. Формирование, состав и роль кластеров для экономики.
97. ТНК как фирмы, придерживающиеся эффективной смешанной стратегии.
98. Позитивные и негативные влияния ТНК на экономику.
99. Особенности развития конкурентных процессов в современной отечественной экономике.
100. Особенности стратегий, применяемых быстрорастущими компаниями – «газелями».

Образцы заданий к зачету

Билет №1

по курсу «Теория экономической конкуренции»

3. Роль конкуренции в реализации принципа «невидимой руки».
4. Понятие кластера по М. Портеру.

Зав. Каф. ЭПиУС _____/Курочкина А.А./

Билет №2

по курсу «Теория экономической конкуренции»

3. Эволюция природы конкурентного преимущества фирмы.
4. Связующая роль в экономике мелких фирм-коммутантов.

.

Критерии оценки:

Оценка «зачтено» ставится на зачете студентам, уровень знаний которых соответствует следующим требованиям:

- достаточному уровню знания программного материала, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой.
- Оценка «зачтено» не ставится в случаях систематических пропусков студентом семинарских и лекционных занятий по неуважительным причинам, отсутствия активного участия на семинарских занятиях.

Оценки «не зачтено» ставятся студенту, имеющему существенные пробелы в знании основного материала по программе, а также допустившему принципиальные ошибки при изложении материала.

8. Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем
– http://www.uecs.ru/ – http:// www.znanium.com – http://www.vopreco.ru/ – http://www.iea.ru/ – http://www.izvestia.ru/ – http://www.gks.ru – http://www.rbc.ru – http://www.nber.org – http://www.cepa.newschool.edu/net – http://www.iet.ru – http://www.inme.ru – http://bea.triumvirat.ru/russian – http://www.libertarium.ru – http://www.minfin.ru

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Материально-техническое обеспечение программы соответствует действующим санитарно-техническим и противопожарным правилам и нормам и обеспечивает проведение всех видов лекционных, практических занятий и самостоятельной работы бакалавров.

Учебный процесс обеспечен аудиториями, комплектом лицензионного программного обеспечения, библиотекой РГГМУ.

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, презентационной переносной техникой (проектор, экран, ноутбук).

Учебная аудитория для проведения занятий практического типа - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, презентационной переносной техникой (проектор,

экран, ноутбук).

Учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ) - укомплектована специализированной (учебной) мебелью.

Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, презентационной переносной техникой (проектор, экран, ноутбук).

Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, презентационной переносной техникой (проектор, экран, ноутбук), служащей для представления учебной информации.

Помещение для самостоятельной работы – укомплектовано специализированной (учебной) мебелью, оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет".

1. Лекционные занятия:

- a. комплект электронных презентаций/слайдов,
- b. презентационная техника (проектор, экран, компьютер/ноутбук),
- c. пакеты ПО Microsoft Office.

2. Практические занятия:

- a. комплект электронных презентаций/слайдов,
- b. презентационная техника (проектор, экран, компьютер/ноутбук),
- c. пакеты ПО Microsoft Office.

10. Особенности освоения дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

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

При определении формы проведения занятий с обучающимся-инвалидом учитываются рекомендации, содержащиеся в индивидуальной программе реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда.

При необходимости для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья создаются специальные рабочие места с учетом нарушенных функций и ограничений жизнедеятельности.

Разъяснение по разработке рабочей программы дисциплины (модуля)

Разработка и реализация рабочей программы дисциплины (модуля) в РГГМУ осуществляется на основании и в соответствии с требованиями Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»; приказа Министерства образования и науки Российской Федерации от 19.12.2013 № 1367 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

Рабочая программа дисциплины (модуля) является частью основной образовательной программы (далее - ОП) РГГМУ, разработанной по

определенному направлению подготовки (специальности).

Рабочая программа дисциплины (модуля) формируется в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (далее – ФГОС ВО) и рабочим учебным планом РГГМУ по направлению подготовки (специальности).

Содержание рабочей программы дисциплины (модуля) разрабатывается и ежегодно обновляется соответствующей кафедрой РГГМУ (преподавателем или коллективом преподавателей).

Рабочая программа дисциплины (модуля) рассматривается на заседании кафедры, рекомендуется Ученым советом факультета.

Рабочая программа дисциплины (модуля) является единой для всех форм обучения, предусмотренных учебными планами РГГМУ.

Рабочая программа дисциплины (модуля) должна быть подготовлена на бумажном носителе и в электронном виде с соблюдением следующих требований:

- материалы должны быть распечатаны с одной стороны листа;
- шрифт основного текста – Times New Roman, 14 пт;
- шрифт текста в сносках – Times New Roman, 10 пт;
- шрифт текста в таблицах – Times New Roman, 12 пт;
- междустрочный интервал – полуторный;
- абзацный отступ – 10 мм;
- поля – по 20 мм с каждой стороны;
- все листы объединены в один пакет (без скрепления).

Примерная формулировка входных требований *ЗНАНИЯ*

- объекты, предметы;
- понятия, определения, термины (понятийный аппарат курса);
- даты, факты, события, явления (фактологический материал курса);
- признаки, параметры, характеристики, свойства изучаемых в курсе объектов;
- системы, их элементы (базовые объемы курса), связи между ними, внешняя среда, процессы, функции и состояния систем;
- принципы, основы, теории, законы, правила, используемые в курсе для изучения объектов курса;
- методы, средства, приемы, алгоритмы, способы решения задач курса;
- модели, схемы, структуры, описывающие объекты курса и их деятельность;
- классификацию по различным критериям объектов курса, задач курса и способов их решения;
- оценки, границы, пределы, ошибки, ограничения изучаемых в курсе методов, моделей, теорий.

УМЕНИЯ

- выбирать, выделять, отделять объекты курса из окружающей среды;
- оформлять, представлять, описывать, характеризовать данные, сведения, факты, результаты работы на языке символов (терминов, формул, образов), введенных и используемых в курсе;
- выбирать необходимые приборы и оборудование;
- высказывать, формулировать, выдвигать гипотезы о причинах возникновения той или иной ситуации (состояния, события), о путях (тенденциях) ее развития и последствиях;
- планировать свою деятельность по изучению курса и решению задач курса;
- рассчитывать, определять, находить, решать, вычислять, оценивать, измерять признаки, параметры, характеристики, величины, состояния, используя известные модели, методы, средства, решения, технологии, приемы, алгоритмы, законы, теории, закономерности;
- выбирать способы, методы, приемы, алгоритмы, меры, средства, модели, законы, критерии для решения задач курса;
- контролировать, проверять, осуществлять самоконтроль до, в ходе и после выполнения работы;
- изменять, дополнять, адаптировать, развивать методы, алгоритмы, средства, решения, приемы, методики для решения конкретных задач;
- формулировать, ставить, формализовать проблемы, вопросы и задачи курса.

ВЛАДЕНИЕ НАВЫКАМИ

- работать с компьютером как средством управления информацией;
- ставить цель и организовывать её достижение, *уметь пояснить* свою цель;
- использовать знания письменной и разговорной речи на иностранных языках;
- организовывать планирование, анализ, рефлекссию, самооценку своей учебно-познавательной деятельности;
- классифицировать, систематизировать, дифференцировать факты, явления, объекты, системы, методы, решения, задачи и т.д., самостоятельно формулируя основания для классификации;
- ставить познавательные задачи и выдвигать гипотезы;
- описывать результаты, формулировать выводы;
- находить нестандартные способы решения задач;
- обобщать, интерпретировать полученные результаты по заданным или определенным критериям;
- прогнозировать, предвидеть, предполагать, моделировать развитие событий, ситуаций, изменение состояния (параметров, характеристик) системы или элементов, результаты математического или физического эксперимента, последствия своих действий (решений, профессиональной деятельности);
- отыскивать причины явлений, обозначать свое понимание или непонимание по отношению к изучаемой проблеме и др.

Ожидаемые результаты освоения учебной дисциплины во взаимосвязи с компетентностной моделью выпускника

Знать (знание и понимание)		Уметь (интеллектуальные умения)		Владеть (интеллектуальные (практические) навыки)	
Знание Воспроизведение важной информации	Понимание Объяснение важной интерпретации	Применение Решение закрытых проблем	Анализ Решение открытых проблем	Синтез Нахождение системных ответов к проблемам	Оценка Обоснование критических суждений, основанных на прочных знаниях
Дать определение	Толковать	Интерпретировать	Распознавать	Составить	Составить суждение
Повторить	Обсудить	Применять	Анализировать	Распланировать	Определить ценность
Фиксировать	Описать	Употреблять	Различить	Предположить	Дать оценку
Перечислить	Переформулировать	Использовать	Оценить	Разработать	Произвести оценку
Вспомнить	Распознать	Демонстрировать	Вычислить	Сформулировать	Сравнить
Назвать	Объяснить	Инсценировать	Привести	Систематизировать	Пересмотреть
Рассказать	Выразить	Применить на практике	Проверить	Компоновать	Оценить
Акцентировать	Опознать	Проиллюстрировать	Сравнить	Собирать	Подсчитать
	Обнаружить	Действовать	Сопоставить	Составить	
	Сообщить	Разработать план	Критиковать	Создать	
	Рецензировать	Описать в общих чертах	Избирать	Наладить	
			Схематически обследовать	Организовать	
			Дискутировать	Подготовить	
			Ставить вопрос	Управлять	
			Соотнести		
			Решить		
			Исследовать		
			Классифицировать		