

**Фонд
оценочных средств**

по дисциплине «Эволюция конкуренции в рыночной экономике»

Уровень высшего образования

МАГИСТРАТУРА

Направление подготовки

38.04.01 - РФ, 580100 - КР Экономика

Магистерская программа

"Рыночное ценообразование, государственное
регулирование цен и антимонопольная политика"

Квалификация

Магистр

Фонд оценочных средств предназначен для контроля знаний обучающихся подготовки магистратуры КРСУ в соответствии с ФГОС 3++

Фонд оценочных средств рассмотрен и утвержден на заседании кафедры экономической теории

протокол № 10 от " 12 " мая 2022 г.

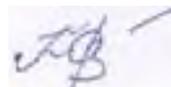
Заведующий кафедрой экономической теории
наименование кафедры



Кумсков Г.В.
расшифровка подписи

СОГЛАСОВАНО:

Заместитель декана по учебной работе _____
личная подпись



подпись

Гусева Ю.В.
расшифровка подписи

Раздел 1. Перечень компетенций, с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины/практики

Формируемые компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Виды оценочных средств/ шифр раздела в данном документе
<p>ПК-1: Способен проводить научные исследования в области генезиса, становления, эволюционного развития теорий ценообразования; теоретическое обоснование современных тенденций по проблемам эффективного формирования цен на товары, работы, услуги; сравнительный анализ ценовых систем развитых и развивающихся экономик</p>	<p><u>Знать:</u> Основные источники данных, описывающих экономические процессы в области генезиса, становления, эволюционного развития теорий ценообразования. Современные программные продукты, необходимые для обработки источников этих данных</p>	<p>Блок А, Д – задания репродуктивного уровня</p> <ul style="list-style-type: none"> – Опрос – Тест
	<p><u>Уметь:</u> Давать теоретическое обоснование современных тенденций по проблемам эффективного формирования цен на товары, работы, услуги. Проводить сравнительный анализ ценовых систем развитых и развивающихся экономик.</p>	<p>Блок В, Д – задания реконструктивного уровня</p> <ul style="list-style-type: none"> – Практические задания
	<p><u>Владеть:</u> Методиками проведения экономических исследований на микро- и макро- уровне. Навыками разработки и использования инновационных методов решения и подготовки аналитических материалов для оценки мероприятий в области экономической политики</p>	<p>Блок С, Д – задания практико-ориентированного и/или исследовательского уровня</p> <ul style="list-style-type: none"> – Кейсы – Доклад с презентацией

Раздел 2. Технологическая карта дисциплины/практики

Технологическая карта дисциплины «Эволюция конкуренции в рыночной экономике»

Курс/семестр: 2/3

Количество кредитов (ЗЕ): 2

Отчетность: Зачет с оценкой

Название модулей дисциплины согласно РПД	Контроль	Форма контроля	зачетный минимум	зачетный максимум	график контроля
Модуль 1					
Модуль 1 Эволюция взглядов о конкурентоспособности	Текущий контроль	Фронтальный опрос, Ситуационные задачи Активность на семинаре с заранее запланированными ошибками <i>За каждое пропущенное и не отработанное занятие снимается 0,5 балла. За активность - +0,5 балл.</i>	15	20	11 неделя семестра
	Рубежный контроль	Защита кейса 1	5	15	
Модуль 2					
Модуль 2 Система управления конкурентоспособностью	Текущий контроль	Фронтальный опрос, Доклад с презентацией, Ситуационные задачи Активность на мозговом штурме <i>За каждое пропущенное и не отработанное занятие снимается 0,5 балла. За активность - +0,5 балл.</i>	15	20	17 неделя семестра
	Рубежный контроль	Защита кейса 2	5	15	
ВСЕГО за семестр			40	70	
Промежуточный контроль (Зачет с оценкой)		Устный опрос Защита аналитического задания (СРС)	20	30	18 неделя семестра
Семестровый рейтинг по дисциплине			60	100	

Модуль

Текущий контроль

Рубежный контроль

Промежуточный контроль

логически завершенная часть дисциплины

самостоятельная работа обучающегося, посещаемость и активность на занятиях

проверка полноты знаний и умений по материалу модуля в целом

завершенная задокументированная часть учебной дисциплины – совокупность тесно связанных между собой модулей дисциплины.

Раздел 3. Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине

Блок А

ОПРОСЫ И ДИСКУССИИ

1. Поведенческая, структурная и функциональная трактовки конкуренции
2. Неолиберальная теория строения конкуренции?
3. Развитие институционального подхода к проблемам конкурентных отношений (Ф. Перру, Дж. К. Гэлбрейт).
4. Теории международной конкуренции (неоклассический подход). Парадокс В. Леонтьева.
5. Теории инновационной конкуренции (Й. Шумпетер, Р. Вернон, Ф. Хайек)
6. Теория потенциальной конкуренции. Конкуренция регионов.

1. Теория конкурентных преимуществ
2. Методология определения конкурентоспособности страны

1. Методологические основы определения конкурентоспособности экономики.
2. Стадии конкурентного развития национального государства.
3. Альтернативные методы оценки уровня национальной конкурентоспособности страны. Рейтинг стран по уровню международной конкурентоспособности
4. Стратегии создания национальных конкурентных преимуществ

1. Теория конкурентных преимуществ и стадий развития международной конкуренции М. Портера. Относительные конкурентные преимущества.
2. Понятие кластера. Кластеры конкурентоспособных отраслей
3. Конкурентоспособность национальной экономики. Показатели конкурентоспособности страны

1. Факторы конкурентных преимуществ: учение о национальном ромбе.
2. Конкурентные преимущества низкого и высокого уровня. Их значение для конкурентоспособности страны.
3. Стадии конкурентного развития стран

1. Конкурентная среда национальной экономики и показатели ее оценки.
2. Доминирующее положение на рынке: качественный и количественный аспекты.
3. Конкурентное соперничество стран и динамика его развития.
4. Экономическая политика государства как фактор конкурентоспособности страны.

Блок В

ПРИМЕРНЫЕ СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ

Задача 1

На рынке сотовых операторов в данном регионе действуют пять фирм: МТС, Мегафон, Теле2, Билайн, Йота, Тинькоффмобайл. Доля Теле2 составляет 25%, доля

МТС равна 20%, Билайн и Мегафон занимают по 17%, доля Йоты составляет 12%, доля Тинькоффмобайл равна 8%.

Чему равен индекс Херфиндаля – Хиршмана на этом рынке?

Какова степень рыночной концентрации?

Если фирмы Теле2 и Йота решат объединиться, будет ли это разрешено государственными органами?

Задача 2

Издержки конкурентной фирмы описываются уравнением $ТС = 45 + 5Q^2$. Цена на её продукцию равна 100 ДЕ.

Чему равны оптимальный объём выпуска продукции и прибыль фирмы?

Как изменятся объём и прибыль данной фирмы, если цена сократится до 30 ДЕ?

Задача 3.

Издержки фирмы, действующей в условиях монополистической конкуренции, описываются уравнением $ТС = 20 + Q^2 + 4Q$. Спрос, с которым сталкивается фирма, описывается уравнением $P = 28 - 2Q$.

Чему равны цена, объём выпуска и прибыль фирмы?

Задача 4.

Цена на продукцию фирмы равна 120 ДЕ, предельные издержки составляют 60 ДЕ.

Чему равен индекс Лернера?

Задача 5.

Предельные издержки монополиста описываются уравнением $МС = 200 + 30Q$, валовая выручка – $TR = 3000Q - 20Q^2$.

Какой объём производства является оптимальным для фирмы?

По какой цене может быть реализован оптимальный выпуск продукции?

Задача 6.

Цена на продукцию фирмы равна 90 ДЕ, предельные издержки составляют 60 ДЕ.

Чему равен индекс Лернера?

Задача 7.

На рынке некоторого товара действуют 14 фирм. Их рыночные доли: фирма № 1 – 15 %, фирма № 2 – 10 %, фирмы № 3, 4, 5, 6 – по 8 %, фирмы № 7, 8, 9, 10, 11 – по 6%, фирмы № 12 и 13 – по 5%, фирма № 14 – 3%.

Чему равен индекс Херфиндаля – Хиршмана?

Если фирмы №2 и 3 решат объединиться, должны ли государственные органы это им позволить? Слияние разрешается, если значение индекса Херфиндаля – Хиршмана не превышает 1900.

Задача 8.

Функция общих издержек фирмы имеет вид $ТС = 50Q + 2Q^2$.

Каковы общий доход фирмы и величина её прибыли, если она реализует продукцию на совершенно конкурентном рынке по цене 250 ДЕ?

Задача 9.

Какой объём продукции будет производить монополист, если функция спроса на его продукцию имеет вид $P = 18 - Q$, а функция общих издержек $TC = 14 + 2 \cdot Q + Q^2$?

Задача 10.

На рынке монополистической конкуренции действует фирма с функцией общих издержек $TC = 100 + 10Q + Q^2$. Спрос на её продукцию в краткосрочном периоде описывается равенством $Q = 92 - 2P$.

Чему равны цена, объём выпуска и прибыль фирмы?

Задача 11.

Функция издержек конкурентной фирмы имеет вид $TC = 20 + 33Q - 4Q^2 + Q^3$, где Q – объём выпуска продукции в тыс. шт.

При каких ценах на продукт фирме целесообразно продолжить производство?

Блок С

ДОКЛАД С ПРЕЗЕНТАЦИЕЙ

1. Конкурентная среда национальной экономики и показатели ее оценки.
2. Доминирующее положение на рынке: качественный и количественный аспекты.
3. Конкурентное соперничество стран и динамика его развития. Рейтинг международной конкурентоспособности стран.

КЕЙСЫ

Кейс 1 Оценка степени концентрации на рынке поисковых систем

Согласно исследованиям аналитического агентства comScore, российский портал «Яндекс» в 2021 г. вошел в рейтинг десяти крупнейших игроков глобального поискового рынка, заняв предпоследнее место. Только за декабрь 2021 г. Яндекс обработал 566 млн поисковых запросов, что составило 0,9% от всего мирового объема. Яндексу в рейтинге ведущих 10 поисковых сервисов удалось обогнать китайский интернет-ресурс (531 млн запросов, доля 0,8%). Первые места в глобальном рейтинге comScore заняли Google (41,3 млрд запросов, доля 62,4%), Yahoo! (8,5 млрд запросов, доля 12,8%) и Baidu.com (3,4 млрд запросов, доля 5,2%), на которые приходится более 80% глобального рынка поисковиков.

Однако эксперты убеждены, что у российской компании, владеющей одноименным порталом, есть значительный потенциал роста. Это обусловлено значительными темпами роста Рунета в сравнении с западными странами, где интернет-аудитория достигла насыщения. В связи с этим Яндекс вполне может подняться в рейтинге еще выше, полагают эксперты.

Выручка компании в 2020 г. выросла на 107% и составила 72,6 млн долл., чистая прибыль увеличилась на 139% и достигла 29,9 млн долл.

В России лидерами поискового рынка являются Яндекс, Google и Rambler. По данным LiveInternet, в декабре 2021 г. на долю Яндекса пришлось 54,5% поисковых запросов, Google – 17,2%, Rambler – 15,6%.

Вопросы и задания:

- 1) Как оценивается уровень концентрации рынка?
- 2) Определите, чему равны H и $CR3$ на глобальном рынке поисковых систем.
- 3) Определите, чему равны H и $CR3$ на российском рынке поисковых систем.
- 4) Как можно охарактеризовать эти рынки?

Кейс 2 Российский рынок химической промышленности

Все действующие в России химические предприятия строились еще во времена плановой экономики, в 1930–1980-е гг. Поэтому изначально производство основных химических продуктов сосредоточивалось на крупнейших предприятиях, а их рынки сбыта были разделены. Как и было запланировано, эти компании снабжали удобрениями, пластмассами, спиртами и шинами всю экономику СССР.

Так, 70% производства азотных и фосфатных удобрений приходится на четыре крупнейших компании, 90% производства калийных удобрений обеспечивается единственным предприятием «Сильвинит» 1, 99% автомобильных шин производится в трех компаниях и т. д.

Важное место занимает химия и в современной российской экономике. По данным экспертов, в 2021 г. на химию и нефтехимию приходилось 5,6% промышленного производства. Вместе с тем наблюдается отставание химических предприятий от темпов развития российской экономики в целом – 4,4% против 6,9%.

Непрозрачность компаний лишает их возможности брать долгосрочные кредиты под низкие проценты, а недостаточно высокий уровень менеджмента приводит к ошибкам при работе на рынках. Кроме того, химические компании производят стандартизированные продукты, которые невозможно брендировать и продажи которых зависят от колебания цен на сырье и конечные продукты.

Как следствие, повысился общий уровень рискованности вложений в химическую промышленность (в 2021 г. на отрасль приходилось лишь 1,8% всех инвестиций) и сократилась общая рентабельность производства (с 10,4% в 2017 г. до 2,5% в 2021 г.).

Вопросы:

1. О каком типе олигополии идет речь?
2. Каковы особенности этого типа олигополии?

Блок D (промежуточный контроль)

Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации (зачет с оценкой):

Вопросы для проверки уровня обученности ЗНАТЬ:

1. Определение рыночной конкуренции в экономической литературе.
2. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества: зависимости и различия.
3. Системный подход к теории конкурентоспособности. Развитие теории конкурентоспособности М.Портером.

4. Эволюция теории международной конкурентоспособности. Теория стадий и "ромба конкурентоспособности" как новый этап модернизации теории конкурентоспособности.
5. Конкуренция как системообразующий элемент рыночной экономики.
6. Конкуренция и структура современного рынка. Объективные законы конкуренции.
7. Подходы к определению конкурентоспособности. Понятие конкурентоспособности и факторы, определяющие ее.
8. Основные принципы оценки конкурентоспособности.
9. Анализ и оценка состояния конкурентоспособности экономической системы.
10. Показатели развития конкуренции на внутреннем национальном рынке.
11. Показатели степени конкурентоспособности национальной экономики: товара, фирмы, отрасли.
12. Принципы и методы расчета показателей состояния конкурентоспособности национальной экономики.
13. Степень конкурентоспособности экономики в системе международных экономических отношений.
14. Конкуренция и НТП. Этапы НТП. Инновационный бизнес.
15. Роль инноваций и инновационной деятельности в формировании национальной конкурентоспособности.
16. Конкурентоспособность сообщества фирм. Механизм формирования и состав кластера.
17. Транснациональные корпорации и их конкурентные преимущества.
18. Проблемы обеспечения конкурентоспособности экономики России.
19. Оценка конкурентоспособности национальной экономики.
20. Предпосылки конкурентоспособности экономики, ее отраслей и отдельных экономических агентов.
21. Потенциал конкурентоспособности в отраслях национальной экономики КР.
22. Конкурентоспособность отрасли. Сущность, причины и виды конкуренции в отрасли. Анализ конкурентной ситуации по 5-ти факторной модели Портера.
23. Понятие и факторы конкурентоспособности регионов, стран. Основные показатели конкурентоспособности страны.
24. Конкурентоспособность предприятия. Внешние и внутренние факторы конкурентоспособности предприятия. Конкурентный статус предприятия.
25. Понятие и формы кластеров. Влияние кластеров на конкурентоспособность национальных экономик.
26. Государство как гарант роста и повышения конкурентоспособности экономики.
27. Проблемы повышения конкурентоспособности российской экономики.
28. Основные направления, факторы и методы обеспечения конкурентоспособности страны.
29. Роль государства в создании конкурентоспособной экономики страны.
30. Теоретические основы Индекса глобальной конкурентоспособности и этапы количественного анализа конкурентных преимуществ наций.
31. Глобализация мировой экономики и обострение международной конкуренции национальных хозяйств.

32. Национальная конкурентоспособность: понятие, факторы, показатели.
33. Международные экономические организации, и их влияние на конкурентоспособность.
34. Экономика России в мировой экономической системе.
35. Оценка рейтинга и положения КР в мировой экономике рейтинговыми агентствами.
36. Конкурентоспособность российских предприятий в сфере международной торговли.
37. Внешнеэкономический комплекс КР: сущность, структура, основания локализации.
38. Конкурентоспособность внешнеэкономического комплекса страны и подходы к оценке его потенциала.
39. Инструменты управления экономическим развитием региона.
40. Интеграция производства как фактор повышения конкурентоспособности экономики
41. Конкурентоспособность региона как экономическое явление. Роль конкурентоспособности в формировании устойчивого развития региона.
42. Сущность и экономическое содержание концепции региональной конкурентоспособности.
43. Современные подходы российского государства к конкурентному развитию региональной экономики.
45. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности современной экономики.
46. Внешнеэкономическая деятельность как фактор повышения конкурентоспособности региона.
47. Кластерный подход как инструмент повышения конкурентоспособности региона
48. Специальные экономические зоны как инструмент повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Задание для проверки уровней обученности УМЕТЬ и ВЛАДЕТЬ:

1. Дать характеристику общей конкурентной ситуации на рынке (магистрант самостоятельно выбирает рынок для оценки, например, промышленный, агропромышленный, сфера услуг т.д.).
2. На примере деятельности конкретного предприятия исследовать факторы его конкурентоспособности.
4. Сделать обоснованные выводы и рекомендации по повышению конкурентоспособности предприятия.

Задание

1. Проанализировать конкурентную ситуацию на рынке _____услуг Кыргызстана
2. Оценить конкурентоспособность _____услуг и выбранного предприятия в целом.
3. Обосновать направления повышения конкурентоспособности выбранного предприятия.

Раздел 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Промежуточный контроль (зачет с оценкой)

При оценке устных ответов на проверку уровня обученности ЗНАТЬ учитываются следующие критерии:

1. Знание основных процессов изучаемой предметной области, глубина и полнота раскрытия вопроса.
2. Владение терминологическим аппаратом и использование его при ответе.
3. Умение объяснить сущность явлений, событий, процессов, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы.
4. Владение монологической речью, логичность и последовательность ответа, умение отвечать на поставленные вопросы, выражать свое мнение по обсуждаемой проблеме.

Отметкой **(8-10 баллов)** оценивается ответ, который показывает прочные знания предмета.

Отлично знает основные закономерности формирования конкурентоспособности экономики и понятийный аппарат по изучаемой дисциплине; теоретико-методологические основы формирования конкурентоспособности экономических систем и необходимость их развития в современных условиях; условия и факторы формирования конкурентоспособности региона; экономические и социально политические показатели конкурентоспособности; механизмы управления конкурентоспособностью экономических систем.

Отметкой **(4-7 баллов)** оценивается ответ, который показывает хорошие знания по отдельным темам предмета.

Достаточно хорошо знает основные закономерности формирования конкурентоспособности экономики и понятийный аппарат по изучаемой дисциплине; теоретико-методологические основы формирования конкурентоспособности экономических систем и необходимость их развития в современных условиях; условия и факторы формирования конкурентоспособности региона; экономические и социально политические показатели конкурентоспособности.

Отметкой **(1-3 баллов)** оценивается ответ, который показывает недостаточно хорошие знания по основным темам предмета.

Не достаточно хорошо разбирается и знает основные закономерности формирования конкурентоспособности экономики и понятийный аппарат по изучаемой дисциплине; теоретико-методологические основы формирования конкурентоспособности экономических систем и необходимость их развития в современных условиях.

Отметкой **(0 баллов)** оценивается ответ, который показывает очень слабые знания по всем темам предмета.

При оценке ответов на проверку уровня обученности УМЕТЬ и ВЛАДЕТЬ учитываются следующие критерии (ситуационные задания):

Отметкой **(16-20 баллов)** оценивается ответ, при котором студент ставит постановку проблемы в ситуационном задании собственными словами; оценивает альтернативные решения проблемы; может разрабатывать стратегию развития экономических систем как фактора повышения их конкурентоспособности; находить и использовать соответствующую информацию для анализа конкурентов; проводить оценку конкурентоспособности на основе базовых, стратегических показателей; адаптировать рассмотренные методики к конкретным ситуациям, фирмам и продукции.

Отлично владеет современными методами сбора, обработки и анализа экономических данных; теоретическими основами исследования конкурентоспособности; методиками и моделями конкурентоспособности; системой показателей как инструмента управления конкурентоспособностью; навыками систематической работы с учебной и справочной литературой по экономической проблематике.

Демонстрирует полное понимание проблемы. Все задания выполнены.

Отметкой **(11-15 баллов)** оценивается ответ, при котором студент ставит постановку проблемы в ситуационном задании собственными словами, но не приводит альтернативные решения проблемы; может разрабатывать стратегию развития экономических систем как фактора повышения их конкурентоспособности; но не достаточно хорошо может находить и использовать соответствующую информацию для анализа конкурентов; а также проводить оценку конкурентоспособности на основе базовых, стратегических показателей; адаптировать рассмотренные методики к конкретным ситуациям, фирмам и продукции.

Не достаточно хорошо владеет современными методами сбора, обработки и анализа экономических данных; теоретическими основами исследования конкурентоспособности; методиками и моделями конкурентоспособности; системой показателей как инструмента управления конкурентоспособностью; навыками систематической работы с учебной и справочной литературой по экономической проблематике.

Демонстрирует значительное понимание проблемы. Большинство требований, предъявляемых к заданию выполнены.

Отметкой **(1-10 балла)** оценивается ответ, при котором студент ставит постановку проблемы в ситуационном задании собственными словами; слабо может разрабатывать стратегию развития экономических систем как фактора повышения их конкурентоспособности; не может находить и использовать соответствующую информацию для анализа конкурентов.

Демонстрирует совсем небольшое понимание проблемы. Многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

Отметкой **(0 баллов)** оценивается ответ, при котором студент демонстрирует непонимание проблемы или нет ответа и даже не было попытки решить задачу.

Рубежный контроль**Кейс-задание (ситуационный практикум)**

№	Наименование показателя	Отметка (в %)
1	Полнота ответа с использованием всей информации из описания ситуации	0-10
2	Обоснованность	0-10
3	Умение оперировать терминами и понятиями в профессиональной сфере	0-10
4	Использование теоретических моделей и концепций	0-10
5	Представленность нескольких точек зрения на проблему	0-30
6	Отсутствие фактических ошибок	0-10
7	Наличие выводов по соответствующим показателям	0-20
Всего баллов		Сумма баллов

Текущий контроль**Доклад с презентацией**

№	Наименование показателя	Отметка (в %)
ФОРМА		1
1	Деление текста на введение, основную часть и заключение	0-0,5
2	Логичный и понятный переход от одной части к другой, а также внутри частей	0-0,5
СОДЕРЖАНИЕ		2
1	Соответствие теме	0-0,5
2	Наличие основной темы (тезиса) в вводной части и обращенность вводной части к читателю	0-0,5
3	Развитие темы (тезиса) в основной части (раскрытие основных положений через систему аргументов, подкрепленных фактами, примерами и т.д.)	0-0,5
4	Наличие выводов, соответствующих теме и содержанию основной части	0-0,5
ПРЕЗЕНТАЦИЯ		5
1	Титульный лист с заголовком	0-0,5
2	Дизайн слайдов и использование дополнительных эффектов (смена слайдов, звук, графики)	0-0,5
3	Текст презентации написан коротко, хорошо и сформированные идеи ясно изложены и структурированы	0-2
4	Слайды представлены в логической последовательности	0-1
5	Слайды распечатаны в формате заметок	0-1
ДОКЛАД		2
1	Правильность и точность речи во время защиты	0-1
2	Широта кругозора (ответы на вопросы)	0-0,5
3	Выполнение регламента	0-0,5
Всего баллов		Сумма баллов

Практические ситуационные задания

№	Наименование показателя	Отметка (в %)
ФОРМА		0-80
1	Понимание проблематики и правильная постановка условия задачи	0-20
2	Решение	0-30
3	Определение причинно-следственных связей	0-10
4	Наличие выводов по соответствующим показателям	0-20
ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ		0- 20
Всего баллов		Сумма баллов

Фронтальный опрос, дискуссии

№	Наименование показателя	Отметка (в %)
1	Оригинальность и убедительность	0-15
2	Понимание проблематики и адекватность трактовки	0-25
3	Обоснованное привлечение количественных показателей и нормативно-правовых актов (уместность и достоверность сведений)	0-40
4	Ключевые слова: безопасность (их важность для заявленной темы, грамотное употребление, количество)	0-10
5	Логичность и последовательность устного высказывания	0-10
Всего баллов		Сумма баллов

Раздел 5. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины / практики и выполнению контрольных заданий

ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПРОМЕЖУТОЧНОМУ КОНТРОЛЮ

При явке на зачет обучающиеся обязаны иметь при себе зачётные книжки, которые они предъявляют в начале зачета.

Преподавателю предоставляется право поставить оценку без опроса по билету тем магистрантам, которые набрали более 60 баллов за текущий и смежный контроли. На промежуточном контроле магистрант должен верно ответить на теоретические вопросы билета и решить ситуационное задание.

Магистранты могут использовать технические средства, справочно-нормативную литературу, наглядные пособия, учебные программы.

Оценка промежуточного контроля:

- min 10 баллов - Вопросы для проверки уровня обученности ЗНАТЬ (в случае, если при ответах на заданные вопросы студент правильно формулирует основные понятия)
- 10-30 баллов – Задания для проверки уровня обученности УМЕТЬ и ВЛАДЕТЬ (в случае, если студент правильно формулирует сущность заданной в билете проблемы и дает рекомендации по ее решению и полного выполнения контрольного задания)

ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ТЕКУЩЕМУ КОНТРОЛЮ.

Для понимания материала и качественного его усвоения рекомендуется такая последовательность действий:

1. После прослушивания лекции и окончания учебных занятий, при подготовке к занятиям следующего дня, нужно сначала просмотреть и обдумать текст лекции, прослушанной сегодня.
2. При подготовке к следующей лекции, нужно просмотреть текст предыдущего материала, подумать о том, какая может быть тема следующей лекции.
3. В течение недели выбрать время для работы с рекомендуемой литературой.
4. Для подготовки к семинарским занятиям и выполнению самостоятельной работы необходимо сначала прочитать основные понятия и подходы по теме задания. Рекомендуется использовать методические указания по курсу, конспекты лекций.
5. При выполнении задания нужно сначала понять, что требуется в нем, какой теоретический материал нужно использовать, наметить план выполнения, а затем приступить к заданию и сделать качественный вывод.
6. При подготовке к промежуточному и смежному контролю нужно изучить теорию: определения всех понятий и подходы к оцениванию до состояния понимания материала и самостоятельно выполнить несколько типовых заданий.
7. Отработки пропущенных занятий.

Контроль над усвоением материала учебной программы дисциплины осуществляется систематически преподавателем кафедры и отражается в журнале преподавателя и в баллах.

Магистрант, получивший неудовлетворительную оценку по текущему материалу, обязан подготовить данный раздел и ответить по нему преподавателю на индивидуальном собеседовании.

Пропущенная без уважительных причин лекция должна быть отработана методом устного опроса лектором или подготовки реферата по материалам пропущенной лекции в течение месяца со дня пропуска. Возможны и другие методы отработки пропущенных лекций (опрос на практических, тестовый контроль и т.д.).

Отработка семинарских занятий.

- Каждое занятие, пропущенное без уважительной причины, отрабатывается в обязательном порядке. Отработки проводятся по расписанию кафедры, согласованному с деканатом.
- Пропущенные занятия должны быть отработаны в течение 10 дней со дня пропуска. Пропущенные без уважительной причины семинарские занятия отрабатываются не более одного занятия в день. Пропущенные занятия по уважительной причине (по болезни, пропуски с разрешения деканата) отрабатываются по тематическому материалу без учета часов.
- Магистрант, не отработавший пропуск в установленные сроки, допускается к очередным занятиям только при наличии разрешения декана или его заместителя в письменной форме. Не разрешается устранение от очередного семинарского занятия студентов, слабо подготовленных к данным занятиям.
- Для магистрантов, пропустивших семинарские занятия из-за длительной болезни, отработка должна проводиться после разрешения деканата по индивидуальному графику, согласованному с кафедрой.
- В исключительных случаях (участие в межвузовских конференциях, соревнованиях, олимпиадах, дежурство и др.) декан и его заместитель по согласованию с кафедрой могут освобождать магистрантов от отработок некоторых пропущенных занятий.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ ДОКЛАДА И ЗАЩИТЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ

Устное выступление - доклад должен представлять собой не пересказ чужих мыслей, а попытку самостоятельной проблематизации и концептуализации определенной, достаточно узкой и конкретной темы.

Основные этапы подготовки доклада:

- выбор темы;
- консультация преподавателя;
- подготовка плана доклада;
- работа с источниками и литературой, сбор материала;
- написание текста доклада;
- выступление с докладом, ответы на вопросы.

Мультимедийные презентации — это вид самостоятельной работы студентов по созданию наглядных информационных пособий, выполненных с помощью мультимедийной компьютерной программы PowerPoint.

Этот вид работы требует координации навыков студента по сбору, систематизации, переработке информации, оформления её в виде подборки материалов, кратко отражающих основные вопросы изучаемой темы, в электронном виде. То есть создание материалов-презентаций расширяет методы и средства обработки и

представления учебной информации, формирует у студентов навыки работы на компьютере.

Материалы-презентации готовятся студентом в виде слайдов с использованием программы Microsoft PowerPoint.

Требование к студентам по подготовке презентации и ее защите на занятиях в виде доклада.

1. Тема презентации выбирается студентом из предложенного списка ФОС и должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме занятия.

2. Этапы подготовки презентации Составление плана презентации (постановка задачи; цели данной работы) Продумывание каждого слайда (на первых порах это можно делать вручную на бумаге), при этом важно ответить на вопросы: - как идея этого слайда раскрывает основную идею всей презентации? - что будет на слайде? - что будет говориться? - как будет сделан переход к следующему слайду?

3. Изготовление презентации с помощью MS PowerPoint:

- Имеет смысл быть аккуратным. Неряшливо сделанные слайды (разнобой в шрифтах и отступах, опечатки, типографические ошибки в формулах) вызывают подозрение, что и к содержательным вопросам студент - докладчик подошёл спустя рукава.

- Титульная страница необходима, чтобы представить аудитории Вас и тему Вашего доклада.

- Количество слайдов не более 30.

- Оптимальное число строк на слайде — от 6 до 11.

- Распространённая ошибка — читать слайд дословно. Лучше всего, если на слайде будет написана подробная информация (определения, формулы), а словами будет рассказываться их содержательный смысл. Информация на слайде может быть более формальной и строго изложенной, чем в речи.

- Оптимальная скорость переключения — один слайд за 1–2 минуты.

- Приветствуется в презентации использовать больше рисунков, картинок, формул, графиков, таблиц. Можно использовать эффекты анимации.

- При объяснении таблиц необходимо говорить, чему соответствуют строки, а чему — столбцы.

- Вводите только те обозначения и понятия, без которых понимание основных идей доклада невозможно.

- В коротком выступлении нельзя повторять одну и ту же мысль, пусть даже другими словами — время дорого.

- Любая фраза должна говориться за чем-то. Тогда выступление будет цельным и оставит хорошее впечатление.

- Последний слайд с выводами в коротких презентациях проговаривать не надо.

- Если на слайде много формул, рекомендуется набирать его полностью в MS Word (иначе формулы придется размещать и выравнивать на слайде вручную). Для этого удобно сделать заготовку — пустой слайд с одним большим Word-объектом

«Вставка / Объект / Документ Microsoft Word», подобрать один раз его размеры и размножить на нужное число слайдов.

Основной шрифт в тексте и формулах рекомендуется изменить на Arial или ему подобный; шрифт Times плохо смотрится издали. Обязательно установите в MathType основной размер шрифта равным основному размеру шрифта в тексте. Никогда не выравнивайте размер формулы вручную, вытягивая ее за уголок.

4. Студент обязан подготовить и выступить с докладом в строго отведенное время преподавателем, и в срок.

5. Инструкция докладчикам.

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства;
- знать и хорошо ориентироваться в теме всей презентации;
- уметь дискутировать и быстро отвечать на вопросы;
- четко выполнять установленный регламент: докладчик - 10 мин.; дискуссия - 5 мин.;

Необходимо помнить, что выступление состоит из трех частей: вступление, основная часть и заключение.

Вступление помогает обеспечить успех выступления по любой тематике.

Вступление должно содержать:

- название презентации;
- сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения;
- краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета.

Задача основной части - представить достаточно данных для того, чтобы слушатели и заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудио - визуальных и визуальных материалов.

Заключение – это ясное четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

ЛЕКЦИЯ - ДИСКУССИЯ

В отличие от лекции-беседы здесь преподаватель при изложении лекционного материала не только использует ответы слушателей на свои вопросы, но и организует свободный обмен мнениями в интервалах между логическими разделами. Дискуссия – это взаимодействие преподавателя и учащегося, свободный обмен мнениями, идеями и взглядами по исследуемому вопросу. По ходу лекции-дискуссии преподаватель приводит отдельные примеры в виде ситуаций или кратко сформулированных проблем и предлагает студентам кратко обсудить, затем краткий анализ, выводы и лекция продолжается.

ПРОБЛЕМНАЯ ЛЕКЦИЯ, ПРОБЛЕМНЫЙ СЕМИНАР

Технологии проблемного обучения - организация образовательного процесса, которая предполагает постановку проблемных вопросов, создание учебных проблемных ситуаций для стимулирование активной познавательной деятельности студентов (например, проблемная лекция - изложение материала, предполагающее постановку проблемных и дискуссионных вопросов, освещение различных научных подходов, авторские комментарии, связанные с различными моделями интерпретации изучаемого материала, лекция «вдвоем» (бинарная лекция) - изложение материала в форме диалогического общения двух преподавателей (например, реконструкция диалога представителей различных научных школ, «ученого» и «практика» и т.п.), практическое занятие в форме практикума - организация учебной работы, направленная на решение комплексной учебно-познавательной задачи, требующей от студента применения как научно-теоретических знаний, так и практических навыков, практическое занятие на основе кейс-метода («метод кейсов», «кейс-стади») - обучение в контексте моделируемой ситуации, воспроизводящей реальные условия научной, производственной, общественной деятельности. Обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы базируются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации).

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К СЕМИНАРСКОМУ ЗАНЯТИЮ ПО ПРОБЛЕМНОЙ ТЕМАТИКЕ

Этапы проведения

1. Постановка и осмысление проблемы. Преподаватель либо кто-то из студентов предлагает некоторое видение определенной проблемы. Затем в ходе дискуссии (не более 5 минут) магистранты предлагают свое понимание проблемной ситуации, определяются «правила игры», оговаривается то, что необходимо получить в конце занятия.

2. Генерирование вариантов решения проблемы. Магистранты предлагают свои способы решения существующей проблемы, при этом высказываемые идеи озвучиваются без доказательств. Принимаются к рассмотрению все идеи: и реальные, и фантастические, и смешные, и трудновыполнимые. Их фиксация производится либо преподавателем, либо одним из студентов. Каждому из выступающих отводится не более 30 секунд. Максимальный предел идей – половина от числа обучаемых.

3. Поиск аргументов в поддержку предложенных решений. В ходе этого этапа группа делится на подгруппы (3-5 человек). Происходит жеребьевка ранее выдвинутых вариантов. Далее команды должны за 7-10 минут предоставить как можно больше предложений по аргументации доставшейся идеи. Следует отметить, что магистранты должны будут работать даже с теми вариантами, которые им не нравятся, но достались в ходе жеребьевки.

4. Отбор наиболее аргументированных вариантов решений. Для отстаивания своей идеи от каждой подгруппы делегируется по 1 представителю, который должен

представить работу подгруппы перед аудиторией за 1-2 минуты. По итогам выступлений отбирается половина наиболее удачных докладов, над которыми и продолжают работу магистранты.

5. Критика отобранных решений. Студенческая группа вновь разбивается на подгруппы (3-5 человек), среди которых вновь и происходит жеребьевка оставшихся идей (вариантов). Задача подгрупп на этот раз также за 7-10 минут высказать наибольшее количество критических замечаний в адрес доставшейся идеи, обнаружить ее слабые стороны. Чем больше недостатков, слабостей, неясностей обнаружит подгруппа в варианте решения проблемы, тем лучше удастся найти решения на более поздних стадиях.

6. Отбор решений, наиболее устойчивых к критике. Этот этап аналогичен четвертому. В результате останется только половина идей, критика которой будет наиболее убедительной.

7. Продумывание способов реализации отобранных решений. Вновь происходит укрупнение подгрупп, а также осуществляется жеребьевка оставшихся способов решения проблемы, поставленной в начале занятия. Задача каждой из подгрупп – разработка конкретных способов реализации оставшихся предложений, т. е. собственно решения проблемы.

8. Обсуждение этих способов. В ходе третьего тура обсуждения допускаются как позитивные, так и негативные выступления. Целесообразно, чтобы в итоге оказалось несколько победителей. Следовательно, основная задача данного этапа – показать студентам, что не существует единственно верного способа решения проблемы.

9. Подведение итогов. Здесь преподаватель подводит итог проделанной работы. Он может отметить способы решения проблемы, которые оказались вне поля зрения студентов, может предложить план конкретных действий, а также попросить студентов произвести самоанализ прошедшего занятия и своей работы в нем.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К МОЗГОВОМУ ШТУРМУ

«Мозговой штурм» («мозговая атака») представляет собой разновидность групповой дискуссии, которая характеризуется отсутствием критики поисковых усилий, сбором всех вариантов решений, гипотез и предложений, рожденных в процессе осмысления какой-либо проблемы, их последующим анализом с точки зрения перспективы дальнейшего использования или реализации на практике. «Мозговой штурм» включает три этапа: подготовительный, этап генерирования идей, этап анализа и оценки идей.

Процедура проведения занятий по методу «мозгового штурма» состоит из следующих этапов:

1. Формулирование проблемы, которую необходимо решить, обоснование задачи для поиска решения. Определение условий групповой работы, знакомство с правилами поведения в процессе «мозгового штурма». Формирование рабочих групп по 5-7 человек и отдельно экспертной группы «критиков», в обязанности которой на следующем этапе будут входить разработка критериев, оценка и отбор лучших из выдвинутых идей.

2. Разминочная сессия, т.е. упражнения на быстрый поиск ответов на вопросы. Задача этого этапа – помочь участникам максимально освободиться от воздействия психологических барьеров (неловкости, стеснительности, замкнутости, скованности и пр.).

3. Рабочая сессия, т.е. сам «штурм» поставленной проблемы. Еще раз уточняются задачи, напоминаются правила поведения в ходе работы. Генерирование идей начинается по сигналу руководителя во всех рабочих группах. К каждой группе прикрепляется один эксперт, в задачу которого входит фиксирование на доске или большом листе бумаги все выдвигаемые идеи.

4. Экспертиза – оценка собранных идей и отбор лучших из них в группе «критиков» на основе разработанных ими критериев. Рабочие группы в это время отдыхают.

5. Подведение итогов - общее обсуждение результатов работы групп, представление лучших идей, их обоснование и публичная защита. Принятие общего группового решения, его фиксация.

Любой участник на каждом этапе «мозговой атаки» имеет возможность для высказывания в строго лимитированное время, обычно в пределах от одной до трех минут.

Ведущий «мозговую атаку» не имеет права комментировать или оценивать высказывания участников. Но может прервать участника, если он высказывается не по теме или исчерпал лимит времени, а также в целях уточнения сути высказанных предложений.

РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ (пример)

В городе имеется единственный кинотеатр. Функция спроса среди детей на билеты имеет вид $Q_1 = 20 - 0,5P_1$. Функция спроса среди взрослых $Q_2 = 8 - 0,1P_2$, где P – цена билета, а Q – количество посещений в год. Функция издержек кинотеатра $TC = 30 + 20Q$.

Чему равны равновесные цена билета и число посещений кинотеатра для взрослых и детей?

Решение:

Обратная функция спроса на билеты среди детей $P_1 = 40 - 2Q_1$, среди взрослых

$$P_2 = 80 - 10Q_2$$

Функция выручки на билеты среди детей

$$TR_1 = P_1 \times Q_1 = (40 - 2Q_1) \cdot Q_1 = 40Q_1 - 2Q_1^2,$$

среди взрослых

$$TR_2 = P_2 \cdot Q_2 = (80 - 10Q_2) \cdot Q_2 = 80Q_2 - 10Q_2^2.$$

Функции предельного дохода $MR_1 = 40 - 4Q_1$, $MR_2 = 80 - 20Q_2$.

Функция предельных издержек $MC = 20$.

Равновесный выпуск находим из равенства предельных издержек и предельного дохода.

Для детей $40 - 4Q_1 = 20$, следовательно, $Q_1 = 5$ тыс. посещений в год;

$$P1 = 40 - 2Q1 = 40 - 2 \cdot 5 = 30 \text{ ДЕ.}$$

Для взрослых $80 - 20Q2 = 20$, следовательно, $Q2 = 3$ тыс. посещений в год;

$$P2 = 80 - 10Q2 = 80 - 10 \cdot 3 = 50 \text{ ДЕ}$$

ТЕХНОЛОГИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЯ НА СРМ

Цель работы:

1. Дать характеристику общей конкурентной ситуации на рынке (магистрант самостоятельно выбирает рынок для оценки, например, , промышленный, агропромышленный, сфера услуг т.д.).

2. На примере деятельности конкретного предприятия исследовать факторы его конкурентоспособности.

4. Сделать обоснованные выводы и рекомендации по повышению конкурентоспособности предприятия.

Задание:

1. Проанализировать конкурентную ситуацию на рынке _____услуг Кыргызстана

2. Оценить конкурентоспособность _____услуг и выбранного предприятия в целом.

3. Обосновать направления повышения конкурентоспособности выбранного предприятия.

Технология выполнения работы:

1. Выбирается предприятие

2. Определяются ее сфера деятельности и рынки сбыта услуг (товара).

3. Выявляются прямые и потенциальные конкуренты на рынке г. Казани

4. Выбирается несколько основных конкурентов фирмы на рынке.

5. Проводится анализ деятельности конкурентов.

6. Осуществляется конкурентный анализ деятельности предприятия

7. Выполняется оценка конкурентоспособности товара (услуг),

8. Дается заключение о конкурентоспособности предприятия.

9. Предлагаются рекомендации по повышению конкурентоспособности предприятиям.