

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
ФИО: Игнатенко Виталий Иванович высшего образования
Должность: Проректор по образовательной деятельности и молодежной политике
Дата подписания: 25.06.2025 10:36:10 «Заполярный государственный университет им. Н.М. Федоровского»
Уникальный программный ключ: ЗГУ
a49ae343af5448d45d7e3e1e499659da8109ba78

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по ОД и МП
_____ Игнатенко В.И.

Конкурентоспособность российских компаний и отраслей

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой Экономика, менеджмент и организация производства

Учебный план 38.04.01_маг_очн_ЭКм-2025+.plx
Направление подготовки: Экономика

Квалификация Магистр

Форма обучения очная

Общая трудоемкость 4 ЗЕТ

Часов по учебному плану 144
в том числе:
аудиторные занятия 60
самостоятельная работа 30
часов на контроль 54

Виды контроля в семестрах:
экзамены 2
курсовые проекты 2

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	2 (1.2)		Итого	
Неделя	10			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	20	20	20	20
Практические	40	40	40	40
Итого ауд.	60	60	60	60
Контактная работа	60	60	60	60
Сам. работа	30	30	30	30
Часы на контроль	54	54	54	54
Итого	144	144	144	144

Программу составил(и):

к.э.н. Лобанова О.В. _____

Согласовано:

к.э.н. доцент Глубокова Л.Г. _____

Рабочая программа дисциплины

Конкурентоспособность российских компаний и отраслей

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - магистратура по направлению подготовки 38.04.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 11.08.2020 г. № 939)

составлена на основании учебного плана:

Направление подготовки: Экономика

утвержденного учёным советом вуза от 01.01.2025 протокол № 00-00.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Экономика, менеджмент и организация производства

Протокол от 17.03.2025г. № №7

Срок действия программы: 2025-2027 уч.г.

Зав. кафедрой к.э.н., доцент Н.А. Торгашова

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

к.э.н., доцент Н.А. Торгашова _____ 2026 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2026-2027 учебном году на заседании кафедры
Экономика, менеджмент и организация производства

Протокол от _____ 2026 г. № ____
Зав. кафедрой к.э.н., доцент Н.А. Торгашова

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

к.э.н., доцент Н.А. Торгашова _____ 2027 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2027-2028 учебном году на заседании кафедры
Экономика, менеджмент и организация производства

Протокол от _____ 2027 г. № ____
Зав. кафедрой к.э.н., доцент Н.А. Торгашова

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Курс «Конкурентоспособность российских компаний и отраслей» является курсом по выбору на втором году обучения студентов магистерской программы «Экономика» направления подготовки 38.04.01 «Экономика». В курсе рассматриваются внутренние и внешние факторы конкурентоспособности экономики, отраслей и отдельных компаний как с позиции теории, так и с привлечением эмпирических данных по России. Большое внимание уделяется анализу кейсов из российской антимонопольной практики, поскольку эффективные конкурентные стратегии компаний зачастую вступают в противоречие с нормами закона "О защите конкуренции".
-----	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:		Б1.В.ДВ.04
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Анализ отраслевых рынков и конкурентная финансовая политика	
2.1.2	Анализ отраслевых рынков и конкурентная финансовая политика	
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Анализ отраслевых рынков и конкурентная финансовая политика	
2.2.2	Производственная практика: практика по профилю профессиональной деятельности	
2.2.3	Современные концепции финансового учета и отчетности	
2.2.4	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
2.2.5	Производственная практика: научно-исследовательская работа	
2.2.6	Анализ отраслевых рынков и конкурентная финансовая политика	
2.2.7	Производственная практика: практика по профилю профессиональной деятельности	
2.2.8	Современные концепции финансового учета и отчетности	
2.2.9	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
2.2.10	Производственная практика: научно-исследовательская работа	

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-1: Способен анализировать финансовые операции в организации (подразделении) и выявлять факторы, определяющие финансовые показатели	
ПК-1.12: Обосновывает применение конкретных методов и моделей разработки финансовой политики, интерпретирует результаты и оценивает их достоверность	
ПК-2: Способен осуществлять управление инвестиционными проектами	
ПК-2.10: Использует на практике современные модели и механизмы организации управления проектами	

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1.						
1.1	Теоретические аспекты управления конкурентоспособностью предприятия /Лек/	2	2	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.2	Теоретические аспекты управления конкурентоспособностью предприятия /Пр/	2	5	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.3	Теоретические аспекты управления конкурентоспособностью предприятия /Ср/	2	5	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.4	Современный подход к анализу отраслевой структуры и конкуренции /Лек/	2	2	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.5	Современный подход к анализу отраслевой структуры и конкуренции /Пр/	2	5	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	

1.6	Современный подход к анализу отраслевой структуры и конкуренции /Ср/	2	1	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.7	Анализ ресурсов и компетенций предприятия. Концепция устойчивого конкурентного преимущества /Лек/	2	2	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.8	Анализ ресурсов и компетенций предприятия. Концепция устойчивого конкурентного преимущества /Пр/	2	5	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.9	Анализ ресурсов и компетенций предприятия. Концепция устойчивого конкурентного преимущества /Ср/	2	1	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.10	Конкурентное позиционирование предприятия: матрица потребителя и матрица производителя /Лек/	2	2	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.11	Конкурентное позиционирование предприятия: матрица потребителя и матрица производителя /Пр/	2	5	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.12	Конкурентное позиционирование предприятия: матрица потребителя и матрица производителя /Ср/	2	3	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.13	Стратегия как инструмент обеспечения победы в конкурентной борьбе. Обоснование выбора стратегических альтернатив /Лек/	2	3	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.14	Стратегия как инструмент обеспечения победы в конкурентной борьбе. Обоснование выбора стратегических альтернатив /Пр/	2	5	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.15	Стратегия как инструмент обеспечения победы в конкурентной борьбе. Обоснование выбора стратегических альтернатив /Ср/	2	5	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.16	Конкурентные стратегии. Роль цепочки создания стоимости в укреплении конкурентных преимуществ /Лек/	2	3	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.17	Конкурентные стратегии. Роль цепочки создания стоимости в укреплении конкурентных преимуществ /Пр/	2	5	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.18	Конкурентные стратегии. Роль цепочки создания стоимости в укреплении конкурентных преимуществ /Ср/	2	5	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.19	Консолидация бизнеса как инструмент реализации конкурентной стратегии в условиях глобализации /Лек/	2	3	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.20	Консолидация бизнеса как инструмент реализации конкурентной стратегии в условиях глобализации /Пр/	2	5	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	

1.21	Консолидация бизнеса как инструмент реализации конкурентной стратегии в условиях глобализации /Ср/	2	5	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.22	Комплексный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия /Лек/	2	3	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.23	Комплексный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия /Пр/	2	5	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.24	Комплексный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия /Ср/	2	5	ПК-1.12 ПК-2.10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1. Конкуренцию определяют как:

- состязательность на рынке;
- элемент рыночного механизма, который позволяет уравновесить спрос и предложение;
- критерий, по которому устанавливается тип отраслевого рынка (подход основывается на современной теории морфологии рынка);
- все вышеперечисленное верно.

2. Выберите правильный ответ

На объектном уровне конкурентоспособности исследуется конкурентоспособность:

- продукции
- технологии
- фирмы
- региона

3. Выберите правильный ответ

Макроконкурентоспособность представляет собой конкурентоспособность:

- страны
- региона
- отрасли
- фирмы

4. Выберите правильный ответ

По роли факторов в создании конкурентного преимущества выделяют следующие группы факторов конкурентоспособности:

- людские ресурсы, физические ресурсы, ресурс знаний, денежные ресурсы, инфраструктура
- основные и развитые факторы
- общие и специализированные факторы
- внешние и внутренние факторы

5. Выберите правильный ответ

В зависимости от уровня развития выделяют следующие группы факторов конкурентоспособности:

- людские ресурсы, физические ресурсы, ресурс знаний, денежные ресурсы, инфраструктура
- основные и развитые факторы
- общие и специализированные факторы
- внешние и внутренние факторы

6. Выберите правильный ответ

По степени специализации фактора выделяют следующие группы факторов конкурентоспособности:

- людские ресурсы, физические ресурсы, ресурс знаний, денежные ресурсы, инфраструктура
- основные и развитые факторы
- общие и специализированные факторы
- внешние и внутренние факторы

7. Выберите правильный ответ:

К компонентам внешнего окружения системы управления конкурентоспособностью фирмы относятся:

- вход, выход, обратная связь
- управляющая и управляемая подсистемы
- поставщики, потребители, посредники, конкуренты
- экономические, политико-правовые, природные, демографические, социально-культурные факторы

8. Выберите правильный ответ:

В зависимости от способности фирмы оказывать влияние на факторы выделяют следующие группы факторов конкурентоспособности:

- людские ресурсы, физические ресурсы, ресурс знаний, денежные ресурсы, инфраструктура
- основные и развитые факторы

- общие и специализированные факторы
- внешние и внутренние факторы

9. На основе представленной характеристики определите тип рынка:

«Рынок состоит из множества покупателей и продавцов, товар дифференцирован, рынок сегментирован, товары продаются в широком диапазоне цен»:

- рынок совершенной конкуренции
- рынок монополистической конкуренции
- рынок олигополии
- рынок чистой монополии

10. Выберите правильный ответ:

«Национальный ромб» М. Портера включает следующие детерминанты:

- параметры факторов
- сила (мощь) поставщиков
- родственные и поддерживающие отрасли
- угроза со стороны товаров-заменителей

11. Выберите правильный ответ:

В общую систему детерминантов «национального ромба» М. Портер включил следующие вспомогательные детерминанты:

- параметры факторов
- роль случая
- родственные и поддерживающие отрасли
- роль правительства

12. Выберите правильный ответ:

Какой метод ценообразования используется для вытеснения конкурентов с рынка за счёт предложения товаров по более низкой цене, чем у конкурентов?

- Ценообразование на основе стоимости
- Демпинговое ценообразование
- Ценообразование на основе спроса

13. Выберите правильный ответ:

Что из указанных ниже является примером стратегического альянса, направленного на усиление неценовой конкуренции?

- Слияние компаний
- Совместное использование технологий
- Повышение цен

14. Выберите правильный ответ:

Какой подход используется для создания долгосрочного преимущества на основе уникальности предложения?

- Лидерство по издержкам
- Лидерство по качеству
- Дифференциация

15. Выберите правильный ответ:

Что из перечисленного наиболее эффективно привлекает клиентов в условиях неценовой конкуренции?

- Высококачественное обслуживание клиентов
- Постоянные электронные письма
- Бонусы за привлечение новых клиентов

16. Выберите правильный ответ:

Какой тип конкуренции фокусируется на маркетинговых аспектах, таких как реклама и продвижение бренда?

- Ценовая конкуренция
- Стратегическая конкуренция
- Маркетинговая конкуренция

17. Выберите правильный ответ:

Что обуславливает использование ценовой стратегии с высоким премиум-ценообразованием?

- Низкие производственные затраты
- Дифференциация продукта
- Замена конкурентов

18. Выберите правильный ответ:

Какой из методов лучше всего подходит для удержания клиентов в сфере услуг?

- Частые скидки
- Персонализация обслуживания
- Увеличение ассортимента

19. Выберите правильный ответ:

В чём заключается суть стратегии лидерства по издержкам?

- Снижение производственных затрат для предложения более низких цен
- Повышение цен ради увеличения прибыли
- Повышение качества продукции

20. Выберите правильный ответ:

Какая стратегия чаще всего используется в условиях высокой конкуренции и низкой лояльности клиентов?

- Ценовые войны
- Развитие бренда
- Новые разработки продукта

21. Выберите правильный ответ:

Какой метод можно применять для различения своего товара от продукта конкурентов?

- Увеличение производства
- Добавление уникальных атрибутов
- Снижение цен

22. Выберите правильный ответ:

Что является ключевым фактором в построении сильной марки?

- Низкие затраты на рекламу
- Последовательное позиционирование бренда
- Частые изменения визуального стиля

23. Выберите правильный ответ:

Какую стратегию наиболее целесообразно использовать для удержания доли рынка в зрелой индустрии?

- Инновации в продукте
- Ценовые скидки
- Увеличение затрат на рекламу

24. Выберите правильный ответ:

Какой подход лучше всего подходит для расширения базы постоянных клиентов?

- Агрессивная ценовая конкуренция
- Увеличение рекламного бюджета
- Введение бонусных программ

25. Выберите правильный ответ:

Каким образом компания может дифференцировать свои услуги на насыщенном рынке?

- Увеличив количество акций
- Предложив уникальные клиентские решения
- Снизив стоимость услуг

26. Выберите правильный ответ:

Что способствует развитию долгосрочных отношений с клиентами в условиях высокой конкуренции?

- Частое изменение ассортимента
- Постоянные крупные скидки
- Стабильность и качество предоставляемых услуг

27. Замените многоточие подходящим по контексту словом:

Замените многоточие подходящим по контексту словом: «...—это совокупность (множество) элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство»

- Ответ

28. Замените многоточие подходящим по контексту словом:

Замените многоточие подходящим по контексту словом: «...—это предел деления экономической системы с точки зрения решения конкретной задачи в рамках поставленной цели»

- Ответ

29. Замените многоточие подходящим по контексту словом:

Замените многоточие подходящим по контексту словом: «...— процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для одержания победы или достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных или субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях»

- Ответ

30. верно/неверно

Существует ли причинно-следственная связь между категориями «конкурентоспособность» и «конкурентные преимущества»?

- Верно
- Неверно

31. верно/неверно

Хорошая репутация фирмы относится к конкурентным преимуществам низкого порядка:

- Верно
- Неверно

32. верно/неверно

Конкурентными преимуществами могут быть факторы внешней среды фирмы:

- Верно
- Неверно

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие, размещение	Издательство, год	Колич-во
ЛП.1	Артемова, С. А.	Основы теории конкурентоспособности: учебное пособие https://www.iprbookshop.ru/108240.html	Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2021	1

	Авторы, составители	Заглавие, размещение	Издательство, год	Колич-во
Л1.2	Ежова, В. А.	Методы оценки и прогнозирования конкурентоспособности предприятий: учебное пособие https://www.iprbookshop.ru/118397.html	Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2020	1
6.1.2. Дополнительная литература				
	Авторы, составители	Заглавие, размещение	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Панарин, А. А., Андреева, Д. А.	Конкурентоспособность услуг бизнеса: учебное пособие для магистрантов и аспирантов https://www.iprbookshop.ru/135786.html	Санкт-Петербург: Международный банковский институт имени Анатолия Собчака, 2023	1
6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"				
Э1	Электронный каталог НГИИ http://biblio.norvuz.ru			
Э2	ЭБС Лань https://e.lanbook.com			
Э3	IPR Book https://www.iprbookshop.ru			
6.3.1 Перечень программного обеспечения				
6.3.1.1	MS Office Standard 2013 (Номер лицензии 62693665 от 19.11.2013)			
6.3.1.2	Консультант Плюс (версия для образовательных учреждений)			
6.3.2 Перечень информационных справочных систем				
6.3.2.1	Электронная библиотека ЗГУ (http://biblio.norvuz.ru/MarcWeb2/Default.asp)			
6.3.2.2	Электронно-библиотечная система Лань (https://e.lanbook.com)			
6.3.2.3	Цифровая библиотека IPRsmart (https://www.iprbookshop.ru)			
6.3.2.4	Зарубежные электронные ресурсы издательства SpringerNature:			
6.3.2.5	Springer Journals (http://link.springer.com)			
6.3.2.6	Nature Journals (https://www.nature.com/siteindex)			
6.3.2.7	Springer Nature Experiments (https://experiments.springernature.com/)			
6.3.2.8	Springer Materials (http://materials.springer.com/)			
6.3.2.9	zbMATH (http://zbmath.org)			
6.3.2.10	Nano Database (https://nano.nature.com/)			
6.3.2.11	Зарубежный электронный ресурс издательства Elsevier: ScienceDirect (https://www.sciencedirect.com/) Freedom Collection (https://www.sciencedirect.com/) Freedom Collection eBook collection (https://www.sciencedirect.com/)			
6.3.2.12	Международная реферативная база данных Scopus: Scopus (SciVerse Scopus) (http://www.scopus.com)			

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
7.1	Ауд. 422 - аудитория для проведения лекционных, практических, семинарских, интерактивных занятий, самостоятельной работы, курсового проектирования, компьютерный, мультимедийный класс
7.2	(посадочных мест – 19)
7.3	Компьютерная техника
7.4	5 Моноблоков Intel Atom D525 1.80GHz, 2Гб ОЗУ, HDD 160 Гб) интерактивная доска iRU, 1 проектор NEC UM361x, 1 проектор Panasonic vx510 xga
7.5	Лицензионное ПО
7.6	MS Windows 7 (Номер лицензии 62693665 от 19.11.2013)
7.7	MS Office Standard 2013 (Номер лицензии 62693665 от 19.11.2013) RMeasiteach Next Generation (Номер лицензии 1SV-367)
7.8	Бесплатное ПО
7.9	Adobe Reader XI AutoCAD Education 2012 (версия для образовательных учреждений)
7.10	
7.11	Ауд. 428 - аудитория для проведения лекционных, практических, семинарских занятий, самостоятельной работы, курсового проектирования,

7.12	компьютерный класс,
7.13	мультимедийный класс
7.14	(посадочных мест – 30)
7.15	Компьютерная техника
7.16	10 моноблоков (Intel Celeron J1800 2.41GHz, 4Гб ОЗУ, HDD 500 Гб) проектор Panasonic PT-LB60NTE
7.17	Лицензионное ПО
7.18	MS Windows 7 (Номер лицензии 62693665 от 19.11.2013) MS Office Standard 2010 (Номер лицензии 62693665 от 19.11.2013) MS Access 2010 (Номер лицензии 62693665 от 19.11.2013) ABBYY FineReader 10 (Номер лицензии 94965 от 25.08.2010) CorelDraw Graphics Suite X5 (Номер лицензии 4069593 от 28.07.2010)
7.19	Бесплатное ПО
7.20	Консультант Плюс (версия для образовательных учреждений) 1С: Предприятие (учебная версия) ArchiCAD 15 (версия для образовательных учреждений)
7.21	
7.22	Ауд. 424 - аудитория для проведения лекционных, практических, семинарских занятий,
7.23	самостоятельной работы
7.24	Мультимедийный класс
7.25	(посадочных мест – 38)
7.26	Компьютерная техника
7.27	1 компьютер (Intel Pentium G630 2.70GHz, 2.69GHz 2Гб ОЗУ, HDD 250 Гб), 1 проектор Panasonic pt-lb60nte, 1 проектор Epson eb-485wi
7.28	Лицензионное ПО
7.29	MS Windows XP (Номер лицензии 62693665 от 19.11.2013) MS Office Standard 2007 (Номер лицензии 62693665 от 19.11.2013) MS Access 2007 (Номер лицензии 62693665 от 19.11.2013)
7.30	Бесплатное ПО
7.31	1С: Предприятие (учебная версия) Ramus Educational (учебная версия) Консультант Плюс (версия для образовательных учреждений)
7.32	
7.33	Ауд. 524 - аудитория для проведения лекционных, практических, семинарских, интерактивных занятий,
7.34	мультимедийный класс
7.35	(посадочных мест – 42)
7.36	Компьютерная техника
7.37	1 компьютер (Intel Core i3-2120 3.30GHz, 2Гб ОЗУ, HDD 250 Гб) интерактивная доска iRU, 1 проектор NEC UM361x
7.38	Лицензионное ПО

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Программа дисциплины предусматривает контактную работу (аудиторная, внеаудиторная) и самостоятельную работу обучающихся.

Аудиторная контактная работа обучающихся – это работа обучающихся по освоению дисциплины, выполняемая в учебных помещениях (аудиториях, лабораториях, компьютерных классах и т.п.) при непосредственном участии преподавателя, в том числе с применением дистанционных образовательных технологий, согласно расписанию учебных занятий. По дисциплине предусмотрены следующие основные виды аудиторной контактной работы: лекции и практические занятия.

Изучать курс рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в рабочей программе. Все темы взаимосвязаны и позволяют студентам постепенно осваивать теорию и практику.

Лекции

На лекциях излагается основной теоретический материал курса.

Практические занятия

Практические занятия предусматривают закрепление основных теоретических вопросов данной дисциплины и формирование умений и навыков, необходимых для анализа и интерпретации различного рода информации. Задания подобраны так, чтобы

охватить как можно больше вопросов, что способствует более глубокому усвоению пройденного материала. Особое внимание уделяется практической направленности предлагаемых задач, развитию и совершенствованию способностей представлять

результаты своей работы, логически аргументированно обосновывать свою позицию.

Самостоятельная работа

Учебный процесс в вузе в значительной степени строится на самостоятельной работе студентов, без которой трудно в полной мере овладеть сложным программным материалом и научиться в дальнейшем постоянно совершенствовать приобретенные знания и умения.

Самостоятельная работа студентов – это процесс активного, целенаправленного приобретения студентом новых знаний, умений без непосредственного участия преподавателя, характеризующийся предметной направленностью, эффективным контролем и оценкой результатов деятельности обучающегося.

Цели самостоятельной работы:

- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов;
- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умений использовать нормативную и справочную документацию, специальную литературу;
- развитие познавательных способностей, активности студентов, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, творческой инициативы, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие исследовательских умений и академических навыков.

Технология организации самостоятельной работы студентов включает использование электронной информационно-образовательной среды (ЭИОС) и материально-технических ресурсов ЗГУ.

Выполнение самостоятельной работы студентом усиливает мотивацию к аудиторной и внеаудиторной активности, что обеспечивает необходимый уровень знаний по изучаемой дисциплине и позволяет повысить готовность студентов к аттестации по дисциплине.

При самостоятельной проработке курса обучающиеся должны:

- просмотреть основные определения;
- повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной по данной теме литературы;
- самостоятельно выполнить задания, аналогичные предлагаемым на занятиях;
- выполнить индивидуальные задания по указанию преподавателя.

Правила самостоятельной работы с литературой: при работе с книгой необходимо подобрать литературу, научиться правильно ее читать, вести записи. Для подбора литературы в библиотеке используются алфавитный и систематический каталоги. Важно

помнить, что рациональные навыки работы с книгой - это всегда большая экономия времени и сил. Изучая материал по учебнику, следует переходить к следующему вопросу только после правильного уяснения предыдущего, описывая на бумаге все выкладки и тезисы (в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода).

При изучении любой дисциплины большую и важную роль играет самостоятельная индивидуальная работа. Особое внимание следует обратить на определение основных понятий курса. Студент должен подробно разбирать примеры, которые поясняют такие определения, и уметь строить аналогичные примеры самостоятельно. Нужно добиваться точного представления о том, что изучаешь. Полезно в тетради (на специально отведенных полях) дополнять конспект. Опыт показывает, что многим студентам помогает составление листа опорных сигналов, содержащего важнейшие и наиболее часто употребляемые понятия и положения. Такой лист помогает запомнить основные положения лекции, а также может служить постоянным справочником для студента.

Текущий контроль проводится в форме: тестирования. После изучения каждой темы предусмотрено тестирование. Тесты включают в себя вопросы по пройденной теме. Тесты разработаны автором курса.

При подготовке к зачету вначале следует просмотреть весь материал по сдаваемой

дисциплине, отметить для себя трудные вопросы. Обязательно в них разобраться. Владеть навыками, полученными на практических занятиях.