

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ключков Юрий Сергеевич
Должность: и.о. ректора
Дата подписания: 27.04.2024 16:10:26
Уникальный программный ключ:
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2538d7400d1

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования

«ТЮМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ СЕРВИСА И ОТРАСЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ
Кафедра экономики и организации производства

УТВЕРЖДАЮ
Председатель КСН

 М.Л. Белоношко
« 15 » июня 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Дисциплины: Региональные и отраслевые рынки работ и услуг

направление подготовки: 43.03.01 Сервис

направленность: Экономика сервисного предприятия
и организация постпродажного обслуживания

форма обучения: очная

Рабочая программа разработана в соответствии с утвержденным учебным планом от 08.06.2020 г. и требованиями ОПОП ВО 43.03.01 Сервис направленность Экономика сервисного предприятия и организация постпродажного обслуживания к результатам освоения дисциплины.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры ЭОП

Протокол № 11 от «15» июня 2020 г.

И.о. заведующий кафедрой ЭОП



Е. А. Корякина

Рабочую программу разработал:

И.В. Лысенко, канд. экон. наук, доцент



1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины - раскрыть закономерности формирования и функционирования региональных и отраслевых рынков, основные мотивы поведения фирм с тем, чтобы научить оценивать принятые фирмой экономические решения, выявлять закономерности взаимодействия регионального и отраслевого рынка и их участников, оценивать варианты отраслевой политики государства.

Задачи дисциплины:

- изучение теоретических основ функционирования региональных и отраслевых рынков работ и услуг;
- анализ деятельности хозяйствующих субъектов в условиях рыночной концентрации и монопольной власти;
- определение характеристик доминирующей фирмы;
- выбор стратегий фирмы в зависимости от особенностей регионального и отраслевого рынка работ и услуг;
- определение условий применения эффективной ценовой дискриминации;
- исследование путей совершенствования государственной региональной и отраслевой политики в отношении деятельности участников рынка.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.06 «Региональные и отраслевые рынки работ и услуг» относится к дисциплинам части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений.

Для успешного изучения данной дисциплины студенты должны владеть знаниями, полученными при освоении дисциплин Б1. О.20 «Основы предпринимательской деятельности в сервисе», Б1. О.22 «Микро- и макроэкономика».

Знания, полученные студентами при изучении дисциплины «Региональные и отраслевые рынки работ и услуг», необходимы в последующем при изучении дисциплин Б1.О.19 «Экономика сервисного предприятия», Б1. О.26 «Менеджмент и маркетинг в сервисе».

3. Результаты обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, которые представлены в табл.3.1.

Таблица 3.1

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикаторов достижения компетенций	Результаты обучения по дисциплине
ПКС-5. Способен осуществлять взаимодействие подразделений организации по вопросам тактического планирования их деятельности, организации постпродажного обслуживания и сервиса, выявлению и определению путей использования резервов производства с целью достижения	Знать: ПКС-5. 34. - способы изучения конкурентной среды, объемов оборота, скорости реализации продукции; оценки состояния рынка постпродажных услуг	Знать: ПКС-5. 34.1 - способы изучения конкурентной среды, объемов оборота, скорости реализации продукции; 34.2 - методы оценки состояния рынка постпродажных услуг
	Уметь: ПКС-5. У4. - анализировать конкурентную среду, объемы оборота, скорость реализации продукции и давать оценку состояния рынка постпродажных услуг с целью достижения наибольшей	Уметь: ПКС-5. У4.1 - анализировать конкурентную среду, объемы оборота, скорость реализации продукции У4.2 - проводить оценку состояния рынка постпродажных услуг с целью достижения наибольшей

наибольшей эффективности работы организации исходя из конкретных условий и потребностей рынка	эффективности работы организации исходя из конкретных условий и потребностей рынка	эффективности работы организации исходя из конкретных условий и потребностей рынка
	Владеть: ПКС-5. В4. - методами анализа конкурентной среды, объемов оборота, скорости реализации продукции и навыками оценки состояния рынка постпродажных услуг с целью достижения наибольшей эффективности работы организации исходя из конкретных условий и потребностей рынка	Владеть: ПКС-5. В4.1 - методами анализа конкурентной среды, объемов оборота, скорости реализации продукции В4.2 - навыками оценки состояния рынка постпродажных услуг с целью достижения наибольшей эффективности работы организации исходя из конкретных условий и потребностей рынка
ПКС-7. Способен выявлять, собирать, анализировать информацию бизнес-анализа производственно-хозяйственной деятельности сервисной организации для формирования возможных решений и проводить оценку эффективности решений с точки зрения достижения целевых показателей с целью определения перспектив ее развития	Знать: ПКС-7. 32. - способы сбора, обобщения, систематизации и анализа целевой информации о состоянии рынка постпродажных услуг с учетом отраслевых и региональных особенностей, требованиях потребителей к постпродажному обслуживанию и сервису, об условиях постпродажного обслуживания и сервиса с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе систем электронного бизнеса и интернет-статистики	Знать: ПКС-7. 32.3 - способы сбора, обобщения, систематизации и анализа целевой информации о состоянии рынка постпродажных услуг с учетом отраслевых и региональных особенностей с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе интернет-статистики
	ПКС-7. 34. - основные источники получения информации об общих тенденциях на региональных и отраслевых рынках работ и услуг	ПКС-7. 34.1 - основные источники получения информации об общих тенденциях на региональных и отраслевых рынках работ и услуг
	Уметь: ПКС-7. У2. - обобщать, систематизировать и анализировать целевую информацию о состоянии рынка постпродажных услуг с учетом отраслевых и региональных особенностей, требованиях потребителей к постпродажному обслуживанию и сервису, об условиях постпродажного обслуживания и сервиса с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе систем электронного бизнеса и интернет-статистики	Уметь: ПКС-7. У2.1 - обобщать, систематизировать и анализировать целевую информацию о состоянии рынка постпродажных услуг с учетом отраслевых и региональных особенностей с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе интернет-статистики
	ПКС-7. У3. - осуществлять мониторинг рынка своей продукции, проводить сравнительный анализ качества постпродажного обслуживания продукции организаций-конкурентов и разрабатывать мероприятия (при необходимости) по доведению качества до требуемого уровня	ПКС-7. У3.2 - осуществлять мониторинг рынка своей продукции, проводить сравнительный анализ качества постпродажного обслуживания продукции организаций-конкурентов
	Владеть: ПКС-7. В3. - навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью	Владеть: ПКС-7. В3.1 - практическими навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения

	разработки стратегии развития организации и консультирования потребителей по вопросам организации постпродажного обслуживания и сервиса	рынка с целью разработки стратегии развития организации и консультирования потребителей по вопросам организации постпродажного обслуживания и сервиса
--	---	---

4. Объем дисциплины

Общий объем дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часов.

Таблица 4.1

Форма обучения	Курс/ семестр	Аудиторные занятия / контактная работа, час.		Контроль	Самостоятельная работа, час.	Форма промежуточной аттестации
		Лекции и	Практические занятия			
очная	1/1	18	18	-	108	Зачет

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Структура дисциплины

очная форма обучения (ОФО)

Таблица 5.1.1

№ п/ п	Структура дисциплины		Аудиторные занятия, час.			СР, час.	Всего, час.	Код ИДК	Оценоч- ные средства
	Номер раздела	Наименование раздела	Л.	Пр.	Лаб.				
1	1	Введение в теорию рынков (объект и предмет исследования потребительского поведения, цели и модели поведения потребителей работ и услуг)	3	3		16	22	ПКС-5.34 ПКС-7.32 ПКС-7.34	Комплект тестовых заданий и задач
2	2	Основания деятельности фирмы на рынках	3	3		16	22	ПКС-5.У4 ПКС-7. У2	
3	3	Конкуренция и монополия на рынках	3	3		16	22	ПКС-5.34 ПКС-7.У2 ПКС-7. У3	Комплект тестовых заданий и задач
4	4	Доминирующая фирма на рынке	3	3		16	22	ПКС-5.У4 ПКС-5.В4 ПКС-7. У3	
5	5	Дифференциация работ и услуг на рынках (основы насыщения рынков работами и услугами)	2	2		16	20	ПКС-5.У4 ПКС-5.В4 ПКС-7. У3 ПКС-7.В3	Комплект тестовых заданий и задач
6	6	Определение и виды стратегии деятельности участников рынков работ и услуг	2	2		14	18	ПКС-5.У4 ПКС-5.В4 ПКС-7. У2 ПКС-7.У3 ПКС-7.В3	
7	7	Государственное регулирование деятельности участников рынков	2	2		14	18	ПКС-7.34 ПКС-7.У2 ПКС-7. У3 ПКС-7.В3	
Итого по дисциплине			18	18		108	144		

5.2. Содержание дисциплины

5.2.1. Содержание разделов дисциплины (дидактические единицы)

Раздел 1. Введение в теорию рынков (объект и предмет исследования потребительского поведения, цели и модели поведения потребителей работ и услуг)

Формирование экономики отраслевых рынков как науки. Объект и предмет теории рынков. Подходы к анализу рынков. Понятие рынка. Атрибуты рынков. Субъекты и объекты рынков работ и услуг. Виды рынков. Особенности региональных рынков. Особенности отраслевых рынков. Потребитель как основной участник рынка. Теория потребительского поведения (кардинализм и ординализм). Факторы и модели потребительского выбора работ и услуг

Раздел 2. Основания деятельности фирмы на рынках.

Фирма как ключевой институт рынков. Основные концепции фирмы (технологическая, контрактная, стратегическая); классификация внутренних структур фирмы (по размеру, по формам собственности, по организационно-правовой форме, по типам внутренних структур управления). Сущность и виды издержек фирмы. Модели для анализа расходов и доходов фирмы. Определение и расчет средних и предельных издержек. Предельный доход. Виды прибыли фирмы.

Раздел 3. Конкуренция и монополия на рынках

Понятие и компоненты рыночной структуры. Типы рыночных структур. Концентрация продавцов на рынке. Показатели концентрации. Монополия и рыночная власть как объекты экономического анализа. Барьеры входа-выхода фирм на рынок. Понятие, цели, условия, виды ценовой дискриминации. Характеристика рынка олигополии. Стратегическое взаимодействие фирм на рынке олигополии. Классификация несогласованных (некооперированных) моделей олигополии. Количественные модели олигополистического взаимодействия. Модель Курно. Ценовые модели олигополистического взаимодействия: модель Бертрана и модель Эджуорта.

Раздел 4. Доминирующая фирма на рынке

Характеристика рынка доминирующей фирмы. Условия реализации доминирования. Модель ценового лидерства доминирующей фирмы с закрытым и открытым входом на примере модели Форхаймера. Модель лидерства по объему выпуска Штакельберга. Последствия деятельности доминирующей фирмы на отраслевом рынке. Картель как форма согласованного поведения: понятие картеля, его виды. Причины нестабильности картельных соглашений. Факторы, способствующие формированию картеля и его стабильному существованию. Методы предотвращения нарушения картельного соглашения. Стратегия «курка». Модель неполного картеля. Стратегии сознательного подражания (лидерство в ценах, фокальные точки).

Раздел 5. Дифференциация работ и услуг на рынках (основы насыщения рынков работами и услугами)

Природа и виды дифференциации работ и услуг на региональном и отраслевом рынке. Горизонтальная и вертикальная дифференциация работ и услуг. Измерение дифференциации. Поведение фирмы на рынке монополистической конкуренции. Модель Чемберлена. Модель Бертрана с дифференцированным продуктом. Модели пространственной дифференциации. Модель горизонтальной дифференциации. Вертикальная дифференциация работ и услуг. Модель Саттона. Реклама как фактор

дифференциации продукта. Экономическая природа брендов. Оптимальный уровень расходов на рекламу. Модель Дорфмана-Штайнера.

Раздел 6. Определение и виды стратегии деятельности участников рынков работ и услуг

Понятие вертикальной интеграции и вертикальных ограничений. Виды вертикальных ограничений. Мотивы к формированию вертикально интегрированных структур. Измерение уровня вертикальной интеграции. Эффект «двойной маржинализации». Деятельность сетевых структур и кластеров. Стратегия диверсификации работ и услуг. Стратегия расширения масштабов бизнеса: поглощения и слияния фирм. Процессы дезинтеграции. Аутсорсинг.

Раздел 7. Государственное регулирование деятельности участников рынков

«Провалы» рынка. Социальные и экономические последствия деятельности монополий на рынках. X-эффективность и X-неэффективность монополии. Предпосылки государственного регулирования деятельности участников рынков. Сущность, принципы, цели и инструменты государственного регулирования рынков. Субъекты и объекты государственного регулирования рынков. Направления государственного регулирования рынков. Основные группы методов государственного регулирования рынков. Цели и методы государственной антимонопольной политики. Проблемы ее эффективной реализации.

5.2.2. Содержание дисциплины по видам учебных занятий

Лекционные занятия

Таблица 5.2.1

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.	Тема лекции
		ОФО	
1	1	3	Введение в теорию рынков (объект и предмет исследования потребительского поведения, цели и модели поведения потребителей работ и услуг)
2	2	3	Основания деятельности фирмы на рынках
3	3	3	Конкуренция и монополия на рынках
4	4	3	Доминирующая фирма на рынке
5	5	2	Дифференциация работ и услуг на рынках (основы насыщения рынков работами и услугами)
6	6	2	Определение и виды стратегии деятельности участников рынков работ и услуг
7	7	2	Государственное регулирование деятельности участников рынков
Итого:		18	

Практические занятия

Таблица 5.2.2

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем, час.	Тема лекции
		ОФО	
1	1	3	Введение в теорию рынков (объект и предмет исследования потребительского поведения, цели и модели поведения потребителей работ и услуг)
2	2	3	Основания деятельности фирмы на рынках
3	3	3	Конкуренция и монополия на рынках
4	4	3	Доминирующая фирма на рынке
5	5	2	Дифференциация работ и услуг на рынках (основы насыщения рынков работами и услугами)

6	6	2	Определение и виды стратегии деятельности участников рынков работ и услуг
7	7	2	Государственное регулирование деятельности участников рынков
Итого:		18	

Лабораторные работы

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены

Самостоятельная работа студента

Таблица 5.2.4

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объём, час.	Тема	Вид СРС
		ОФО		
1	1	16	Введение в теорию рынков (объект и предмет исследования потребительского поведения, цели и модели поведения потребителей работ и услуг)	Подготовка к решению задач на практических занятиях и выполнению контрольной работы № 1
2	2	16	Основания деятельности фирмы на рынках	
3	3	16	Конкуренция и монополия на рынках	Подготовка к решению задач на практических занятиях и выполнению контрольной работы № 2
4	4	16	Доминирующая фирма на рынке	
5	5	16	Дифференциация работ и услуг на рынках (основы насыщения рынков работами и услугами)	Подготовка к решению задач на практических занятиях и выполнению контрольной работы № 3
6	6	14	Определение и виды стратегии деятельности участников рынков работ и услуг	
7	7	14	Государственное регулирование деятельности участников рынков	
Итого:		108		

5.2.3. Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

- визуализация учебного материала в PowerPoint в диалоговом режиме (лекционные занятия);
- работа в малых группах (практические занятия);
- решение задач (практические занятия).

6. Тематика курсовых работ/проектов

Курсовые работы/проекты учебным планом не предусмотрены.

7. Контрольные работы

Контрольные работы учебным планом не предусмотрены.

8. Оценка результатов освоения дисциплины

8.1. Критерии оценивания степени полноты и качества освоения компетенций в соответствии с планируемыми результатами обучения приведены в Приложении 1.

8.2. Рейтинговая система оценивания степени полноты и качества освоения компетенций обучающимися заочной формы обучения представлена в таблице 8.1.

Таблица 8.1

№	Виды контрольных мероприятий	Количество баллов
1	Решение задач на практических занятиях	40
2	Выполнение контрольных работ	60
3	ВСЕГО	100

9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

9.1. Перечень рекомендуемой литературы представлен в Приложении 2.

9.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

- ЭБС «Издательства Лань»;
- ЭБС «Электронного издательства ЮРАЙТ»;
- Собственная полнотекстовая база (ПБД) БИК ТИУ;
- Научная электронная библиотека «eLIBRARY.RU»;
- ЭБС «IPRbooks»;
- Научно-техническая библиотека ФГБОУ ВО РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина;
- Научно-техническая библиотека ФГБОУ ВПО УГНТУ (г. Уфа);
- Научно-техническая библиотека ФГБОУ ВПО УГТУ (г. Ухта);
- ЭБС «Перспект»;
- ЭБС «Консультант студент».

9.3. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в т.ч. отечественного производства:

1. MicrosoftOfficeProfessionalPlus;
2. Windows 8

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения для проведения всех видов работы, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимым оборудованием и техническими средствами обучения.

Таблица 10.1

№ п/п	Перечень оборудования, необходимого для освоения дисциплины	Перечень технических средств обучения, необходимых для освоения дисциплины (демонстрационное оборудование)
1	-	Проектор. Моноблок
2	-	Экран. Колонки
3	-	Микрофон

11. Методические указания по организации СРС

11.1. Методические указания по подготовке к практическим занятиям.

Важной формой самостоятельной работы студента является систематическая и планомерная подготовка к практическим занятиям. После лекции студент должен познакомиться с планом практических занятий и списком обязательной и дополнительной литературы, которую необходимо прочитать, изучить и законспектировать. Разъяснение по вопросам новой темы студенты получают у преподавателя в конце предыдущего практического занятия.

Подготовка к практическому занятию требует, прежде всего, чтения рекомендуемых источников литературы. Важным этапом в самостоятельной работе студента является повторение материала по конспекту лекции. Одна из главных составляющих внеаудиторной подготовки – работа с учебной литературой. Она предполагает: внимательное прочтение, критическое осмысление содержания, обоснование собственной позиции по дискуссионным моментам, постановки интересующих вопросов, которые могут стать предметом обсуждения на практическом занятии.

В начале практического занятия должен присутствовать организационный момент и вступительная часть. Преподаватель произносит краткую вступительную речь, где формулируются основные вопросы и проблемы, способы их решения в процессе работы.

В конце каждой темы подводятся итоги, предлагаются темы докладов, выносятся вопросы для самоподготовки. Как средство контроля и учета знаний студентов в течение семестра проводятся контрольные работы.

Практические занятия являются одной из важнейших форм обучения студентов: они позволяют студентам закрепить, углубить и конкретизировать знания по курсу вычислительная математика, подготовиться к научно-исследовательской деятельности. В процессе работы на практических занятиях обучающийся должен совершенствовать умения и навыки самостоятельного анализа источников и научной литературы, что необходимо для научно-исследовательской работы.

Усвоенный материал необходимо научиться применять при решении практических задач и выполнении контрольных работ.

11.2. Методические указания по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа является одной из важнейших форм изучения любой дисциплины. Она позволяет систематизировать и углубить теоретические знания, закрепить умения и навыки, способствует развитию умений пользоваться научной и учебно-методической литературой. Познавательная деятельность в процессе самостоятельной работы требует от студента высокого уровня активности и самоорганизованности.

В учебном процессе выделяют два вида самостоятельной работы: аудиторная и внеаудиторная.

Аудиторная самостоятельная работа по дисциплине выполняется на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию.

Внеаудиторная самостоятельная работа студентов представляет собой логическое продолжение аудиторных занятий. Затраты времени на выполнение этой работы регламентируются рабочим учебным планом. Режим работы выбирает сам обучающийся в зависимости от своих способностей и конкретных условий.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений студентов.

Самостоятельная работа включает в себя работу с конспектом лекций, изучение и конспектирование рекомендуемой литературы, решение задач и упражнений по образцу, решение вариативных задач, выполнение чертежей, схем, расчетов (графических работ), решение ситуационных (профессиональных) задач, подготовка к деловым играм,

проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности, научно-исследовательскую работу и др.

Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы студентов может осуществляться в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия по дисциплине и внеаудиторную самостоятельную работу студентов по дисциплине, может проходить в письменной, устной или смешанной форме.

Работа на лекции – это сложный процесс, который включает в себя такие элементы как слушание, осмысление и, собственно, конспектирование. Для того, чтобы лекция выполнила свое назначение, важно подготовиться к ней и ее записи еще до прихода преподавателя в аудиторию, поскольку в первые минуты лекции объявляется тема лекции, формулируется ее основная цель. Без этого дальнейшее восприятие лекции становится сложным. Важно научиться слушать преподавателя во время лекции. Здесь не следует путать такие понятия как слышать и слушать. Слушание лекции состоит из нескольких этапов, начиная от восприятия информации (первый шаг в процессе осмысленного слушания) и заканчивая оценкой сказанного.

Чтобы процесс слушания стал более эффективным, нужно разделять качество общения с лектором, научиться поддерживать непрерывное внимание к выступающему. Для оптимизации процесса слушания следует:

1) научиться выделять основные положения. Нельзя понять и запомнить все, что говорит выступающий, однако можно выделить основные моменты. Для этого необходимо обращать внимание на вводные слова, словосочетания, фразы, которые используются, как правило, для перехода к новым положениям, выводам и обобщениям;

2) во время лекции осуществлять поэтапный анализ и обобщение, услышанного. Необходимо постоянно анализировать и обобщать положения, раскрываемые в речи говорящего. Стараясь представить материал обобщенно, мы готовим надежную базу для экономной, свернутой его записи. Делать это лучше всего по этапам, ориентируясь на момент логического завершения одного вопроса (подвопроса, тезиса и т.д.) и перехода к другому;

3) готовность слушать выступление лектора до конца.

Слушание является лишь одним из элементов хорошего усвоения лекционного материала.

Поток информации, который сообщается во время лекции необходимо фиксировать, записывать – научиться вести конспект лекции, где формулировались бы наиболее важные моменты, основные положения, излагаемые лектором. Для ведения конспекта лекции следует использовать тетрадь. Ведение конспекта на листочках не рекомендуется, поскольку они не так удобны в использовании и часто теряются. При оформлении конспекта лекции необходимо оставлять поля, где студент может записать свои собственные мысли, возникающие параллельно с мыслями, высказанными лектором, а также вопросы, которые могут возникнуть в процессе слушания, чтобы получить на них ответы при самостоятельной проработке материала лекции, при изучении рекомендованной литературы или непосредственно у преподавателя в конце лекции.

Составляя конспект лекции, следует оставлять значительный интервал между строчками. Это связано с тем, что иногда возникает необходимость вписать в первоначальный текст лекции одну или несколько строчек, имеющих принципиальное значение и почерпнутых из других источников. Расстояние между строками необходимо также для подчеркивания слов или целых групп слов (такое подчеркивание вызывается необходимостью привлечь внимание к данному месту в тексте при повторном чтении). Обычно подчеркивают определения, выводы.

Главным отличием конспекта лекции от текста является свертывание текста. При ведении конспекта удаляются отдельные слова или части текста, которые не выражают значимую информацию, а развернутые обороты речи заменяют более лаконичными или же

синонимичными словосочетаниями. При конспектировании основную информацию следует записывать подробно, а дополнительные и вспомогательные сведения, примеры – очень кратко. Особенно важные моменты лекции, на которые следует обратить особое внимание лектор, как правило, читает в замедленном темпе, что позволяет сделать их запись дословной. Также важно полностью без всяких изменений вносить в тетрадь схемы, таблицы, чертежи и т.п., если они предполагаются в лекции. Для того, чтобы совместить механическую запись с почти дословным фиксированием наиболее важных положений, можно использовать системы условных сокращений. В первую очередь сокращаются длинные слова и те, что повторяются в речи лектора чаще всего. При этом само сокращение должно быть по возможности кратким.

Планируемые результаты обучения для формирования компетенции и критерии их оценивания

Дисциплина: Региональные и отраслевые рынки работ и услуг

Код, направление подготовки:43.03.01 Сервис

Направленность: Экономика сервисного предприятия и организация постпродажного обслуживания

Код компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
		1 - 2	3	4	5
1	2	3	4	5	6
ПКС -5	Знать: ПКС-5. 34.1 - способы изучения конкурентной среды, объемов оборота, скорости реализации продукции; 34.2 - методы оценки состояния рынка постпродажных услуг	Не знает способов изучения конкурентной среды, объемов оборота, скорости реализации продукции; - методов оценки состояния рынка постпродажных услуг;	Демонстрирует знания отдельных способов изучения конкурентной среды, объемов оборота, скорости реализации продукции; - методов оценки состояния рынка постпродажных услуг;	Демонстрирует достаточные знания способов изучения конкурентной среды, объемов оборота, скорости реализации продукции; -методов оценки состояния рынка постпродажных услуг;	Демонстрирует исчерпывающие знания способов изучения конкурентной среды, объемов оборота, скорости реализации продукции; -методов оценки состояния рынка постпродажных услуг;
	Уметь: ПКС-5. У4.1 - анализировать конкурентную среду, объемы оборота, скорость реализации продукции У4.2 - проводить оценку состояния рынка постпродажных услуг с целью достижения наибольшей эффективности работы организации исходя из конкретных условий и потребностей рынка	Не умеет анализировать конкурентную среду, объемы оборота, скорость реализации продукции проводить оценку состояния рынка постпродажных услуг с целью достижения наибольшей эффективности работы организации исходя из конкретных условий и потребностей рынка;	Умеет анализировать конкурентную среду, объемы оборота, скорость реализации продукции проводить оценку состояния рынка постпродажных услуг с целью достижения наибольшей эффективности работы организации исходя из конкретных условий и потребностей рынка, допуская ряд ошибок	Умеет анализировать конкурентную среду, объемы оборота, скорость реализации продукции проводить оценку состояния рынка постпродажных услуг с целью достижения наибольшей эффективности работы организации исходя из конкретных условий и потребностей рынка, допуская неточности	В совершенстве умеет анализировать конкурентную среду, объемы оборота, скорость реализации продукции проводить оценку состояния рынка постпродажных услуг с целью достижения наибольшей эффективности работы организации исходя из конкретных условий и потребностей рынка
	Владеть: ПКС-5. В4.1 - методами анализа конкурентной среды, объемов оборота, скорости реализации продукции	Не владеет методами анализа конкурентной среды, объемов оборота, скорости реализации	Владеет методами анализа конкурентной среды, объемов оборота, скорости реализации продукции	Хорошо владеет методами анализа конкурентной среды, объемов оборота, скорости реализации продукции	В совершенстве владеет методами анализа конкурентной среды, объемов оборота, скорости реализации продукции

	В4.2 - навыками оценки состояния рынка постпродажных услуг с целью достижения наибольшей эффективности работы организации исходя из конкретных условий и потребностей рынка	продукции навыками оценки состояния рынка постпродажных услуг с целью достижения наибольшей эффективности работы организации исходя из конкретных условий и потребностей рынка;	навыками оценки состояния рынка постпродажных услуг с целью достижения наибольшей эффективности работы организации исходя из конкретных условий и потребностей рынка, допуская значительные ошибки в расчетах;	навыками оценки состояния рынка постпродажных услуг с целью достижения наибольшей эффективности работы организации исходя из конкретных условий и потребностей рынка;	навыками оценки состояния рынка постпродажных услуг с целью достижения наибольшей эффективности работы организации исходя из конкретных условий и потребностей рынка;
ПКС-7	Знать: ПКС-7. 32.3 - способы сбора, обобщения, систематизации и анализа целевой информации о состоянии рынка постпродажных услуг с учетом отраслевых и региональных особенностей с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе интернет-статистики	Не знает способы сбора, обобщения, систематизации и анализа целевой информации о состоянии рынка постпродажных услуг с учетом отраслевых и региональных особенностей с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе интернет-статистики;	Демонстрирует знания отдельных способов сбора, обобщения, систематизации и анализа целевой информации о состоянии рынка постпродажных услуг с учетом отраслевых и региональных особенностей с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе интернет-статистики;	Демонстрирует достаточные знания способов сбора, обобщения, систематизации и анализа целевой информации о состоянии рынка постпродажных услуг с учетом отраслевых и региональных особенностей с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе интернет-статистики;	Демонстрирует исчерпывающие знания способов сбора, обобщения, систематизации и анализа целевой информации о состоянии рынка постпродажных услуг с учетом отраслевых и региональных особенностей с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе интернет-статистики
	ПКС-7. 34.1 - основные источники получения информации об общих тенденциях на региональных и отраслевых рынках работ и услуг	Не знает основные источники получения информации об общих тенденциях на региональных и отраслевых рынках работ и услуг;	Демонстрирует знания об отдельных основных источниках получения информации об общих тенденциях на региональных и отраслевых рынках работ и услуг;	Демонстрирует достаточные знания об основных источниках получения информации об общих тенденциях на региональных и отраслевых рынках работ и услуг	Демонстрирует исчерпывающие знания об основных источниках получения информации об общих тенденциях на региональных и отраслевых рынках работ и услуг
	Уметь: ПКС-7. У2.1 - обобщать, систематизировать и анализировать целевую информацию о состоянии рынка	Не умеет обобщать, систематизировать и анализировать целевую информацию о состоянии рынка	Умеет обобщать, систематизировать и анализировать целевую информацию о состоянии рынка постпродажных услуг с учетом	Умеет обобщать, систематизировать и анализировать целевую информацию о состоянии рынка постпродажных услуг с учетом	В совершенстве умеет обобщать, систематизировать и анализировать целевую информацию о состоянии рынка постпродажных

<p>постпродажных услуг с учетом отраслевых и региональных особенностей с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе интернет-статистики</p>	<p>постпродажных услуг с учетом отраслевых и региональных особенностей с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе интернет-статистики;</p>	<p>отраслевых и региональных особенностей с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе интернет-статистики, допуская ряд ошибок</p>	<p>отраслевых и региональных особенностей с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе интернет-статистики, допуская принципиальные неточности</p>	<p>услуг с учетом отраслевых и региональных особенностей с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе интернет-статистики</p>
<p>ПКС-7. У3.2 - осуществлять мониторинг рынка своей продукции, проводить сравнительный анализ качества постпродажного обслуживания продукции организаций-конкурентов</p>	<p>Не умеет осуществлять мониторинг рынка своей продукции, проводить сравнительный анализ качества постпродажного обслуживания продукции организаций-конкурентов;</p>	<p>Умеет осуществлять мониторинг рынка своей продукции, проводить сравнительный анализ качества постпродажного обслуживания продукции организаций-конкурентов, допуская ряд ошибок</p>	<p>Умеет осуществлять мониторинг рынка своей продукции, проводить сравнительный анализ качества постпродажного обслуживания продукции организаций-конкурентов, допуская принципиальные неточности;</p>	<p>В совершенстве умеет осуществлять мониторинг рынка своей продукции, проводить сравнительный анализ качества постпродажного обслуживания продукции организаций-конкурентов;</p>
<p>Владеть: ПКС-7. В3.1 - практическими навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью разработки стратегии развития организации и консультирования потребителей по вопросам организации постпродажного обслуживания и сервиса</p>	<p>Не владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью разработки стратегии развития организации и консультирования потребителей по вопросам организации постпродажного обслуживания и сервиса;</p>	<p>Владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью разработки стратегии развития организации и консультирования потребителей по вопросам организации постпродажного обслуживания и сервиса, допуская значительные ошибки в расчетах;</p>	<p>Хорошо владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью разработки стратегии развития организации и консультирования потребителей по вопросам организации постпродажного обслуживания и сервиса, допуская незначительные ошибки в расчетах</p>	<p>В совершенстве владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью разработки стратегии развития организации и консультирования потребителей по вопросам организации постпродажного обслуживания и сервиса</p>

Приложение 2

КАРТА обеспеченности дисциплины учебной и учебно-методической литературой

Дисциплина: Региональный и отраслевой рынок работ и услуг

Код, направление подготовки: 43.03.01 Сервис

Направленность: Экономика сервисного предприятия и организация постпродажного обслуживания

№ п/п	Название учебного, учебно-методического издания, автор, издательство, вид издания, год издания	Количество экземпляров в БИК	Контингент обучающихся, использующих указанную литературу	Обеспеченность обучающихся изучающей литературой	Наличие электронного варианта в ЭБС (+/-)
1	Заздравных, Алексей Витальевич. Теория отраслевых рынков: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры: Учебник и практикум / А. В. Заздравных. – М.: Издательство Юрайт, 2018. - 288 с.	ЭР	25	100	+
2	Региональные условия ценообразования в сфере услуг: учебное пособие / Л. Л. Павлова, Е. А. Колесник, Е. Л. Филатова [и др.]; ТИУ. - Тюмень: ТИУ, 2019. - 108, [15] с.	ЭР	25	100	+
3	Региональная экономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Т. Г. Морозова, М. П. Победина, Г. Б. Поляк [и др.]. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 526 с	ЭР	25	100	+
4	Руднева, Лариса Николаевна. Методическое обеспечение оценки эффективности развития автотранспортной инфраструктуры региона : монография / Л. Н. Руднева, О. В. Руденок, А. М. Кудрявцева; ТИУ. - Тюмень: ТИУ, 2016. - 116 с	10	25	100	+
5	Федорова, А. Ю. Экономика отраслевых рынков: учебное пособие / А. Ю. Федорова; ред. С. Б. Смирнов. - Санкт-Петербург: Университет ИТМО, 2016. - 92 с.	ЭР	25	100	+
6	Экономика отраслевых рынков: формирование, практика и развитие. - Москва: Дашков и К, 2017.	ЭР	25	100	+

ЭР – электронный ресурс для автор. пользователей доступен через Электронный каталог/Электронную библиотеку ТИУ <http://webirbis.tsogu.ru/>

И.о. заведующего кафедрой ЭОП _____ Е. А. Корякина

« 15 » июня 2020 г.

Директор БИК _____

« 18 » _____ 2020 г.

М.П.



Д. Х.Каюкова