

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Луганский государственный университет
имени Владимира Даля»

Институт управления и государственной службы
Кафедра менеджмента и экономической безопасности



УТВЕРЖДАЮ:

Директор Института управления и

государственной службы

Р.Г. Харьковский

04 2023 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«СПОСОБЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ»

По направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент
Магистерская программа «Управление системой экономической
безопасности»

Лист согласования РПУД


Рабочая программа учебной дисциплины «Способы конкурентной борьбы» по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент, магистерская программа: «Управление системой экономической безопасности» – 26 с.

Рабочая программа учебной дисциплины «Способы конкурентной борьбы» составлена с учетом Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 года № 952.

СОСТАВИТЕЛЬ:

канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента и экономической безопасности Воробьева Н.В.

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры менеджмента и экономической безопасности «19» 03 2023 г., протокол № 4

Заведующий кафедрой менеджмента и экономической безопасности  Тисунова В.Н.

Переутверждена: «__» _____ 2023 г., протокол № _____

Согласована (для обеспечивающей кафедры):

Переутверждена: «__» _____ 2023 года, протокол № _____

Рекомендована на заседании учебно-методической комиссии института управления и государственной службы «12» 04 2023 г., протокол № 4

Председатель учебно-методической комиссии института

 Резник А.А.

Структура и содержание дисциплины

1. Цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе

Цель изучения дисциплины – формирование системы знаний о факторах и условиях развития конкурентной рыночной среды, сущности конкуренции как системообразующего элемента рыночной экономики, природе конкуренции, ее движущих силах, видах, формах в бизнес-среде; развитие навыков конкурентного анализа рынков, определения конкурентоспособности фирмы, товара, отрасли; выявления форм и методов государственного регулирования конкурентоспособности предприятий.

Задачами данного курса является получение студентами:
знаний понятийного аппарата, используемого в теории конкуренции;
знаний об основных подходах к конкуренции, видах конкуренции в современной экономике;
знаний о роли конкуренции и способах конкурентной борьбы в профессиональной деятельности;
практических навыков планирования конкурентной стратегии.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Способы конкурентной борьбы» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений учебного плана и относится к дисциплинам по выбору. Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются: теоретических знаний и приобретение необходимых практических навыков в области анализа, оценки и направлений повышения конкурентоспособности.

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержания дисциплин: «Современные методы управления» и служит основой для освоения дисциплины «Принятие управленческих решений в системе ЭБ», «Бизнес-разведка».

Курс «Способы конкурентной борьбы» является необходимой для освоения профессиональных компетенций по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент, а также, самостоятельного занятия научно-исследовательской работой студента и написания выпускной квалификационной работы – магистерской диссертации.

3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Перечень планируемых результатов
ПК-1 Определение и реализация стратегического развития административной, хозяйственной, документационной организационной поддержки	ПК-1.2 Постановка стратегических целей подразделениям административной, хозяйственной, документационной и организационной поддержки в соответствии с миссией и планами стратегического развития организации	знать: теоретические основы конкуренции, конкурентной политики и этапы разработки и реализации конкурентной стратегии предприятия; уметь: ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией конкурентной стратегии; владеть: навыками оценки конкурентоспособности товара и предприятия навыками планирования конкурентной стратегии и политики в рамках стратегического развития организации;

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов (зач. ед.)	
	Очная форма	Заочная форма
Общая учебная нагрузка (всего)	144 (4 зач. ед)	144 (4 зач. ед)
Обязательная контактная работа (всего) в том числе:	72	16
Лекции	36	8
Семинарские занятия	-	-
Практические занятия	36	8
Лабораторные работы	-	-
Курсовая работа (курсовой проект)	-	-
Другие формы и методы организации образовательного процесса (<i>расчетно-графические работы, индивидуальные задания и т.п.</i>)	-	-
Самостоятельная работа студента (всего)	72	128
Форма аттестации	экзамен	экзамен

4.2. Содержание разделов дисциплины

Лекция 1. Конкуренция ее виды, значение и закономерности.

Конкуренция как системообразующий элемент рыночной экономики. Фирма как основной субъект конкуренции. Рынок и рыночные ниши. Определение рыночной конкуренции.

Лекция 2. Конкурентоспособность и методы ее достижения

Ценность товара для потребителя и методы ее повышения. Принцип компенсации для продуктов и фирм. Поле конкурентных стратегий. Стандартный и специализированный бизнес. Четыре базовых стратегии конкуренции. Последствия стратегической посредственности. Основные теории стратегий конкурентной борьбы: М. Портер, Х. Фризевинкель, Л.Г. Раменский. Дифференциация рыночных ниш. Цикл жизни фирмы.

Лекция 3. Конкурентные рыночные структуры

Классификация рыночных структур по развитию конкуренции. Понятие конкурентного сообщества фирм. Взаимосвязь конкуренции и монополизации. Сообщество фирм и проблема устойчивости экономики. Конкуренция и проблема качества рынка.

Лекция 4 Теория «Пяти конкурентных сил» М.Портера.

Конкурентные силы и конкурентная стратегия. Методика анализа конкурентных сил. Анализ конкурентной силы непосредственных конкурентов. Анализ конкурентной силы потенциальных конкурентов. Анализ конкурентной силы поставщиков. Анализ конкурентной силы покупателей. Анализ конкурентной силы продуктов заменителей

Лекция 5.Источники и методы сбора информации о конкурентах

Источники и методы сбора информации о конкурентах. Классификация информации о конкурентах. Первичная и вторичная информация. Методы сбора первичной информации. Источники первичной информации. Особенности вторичной информации о конкурентах. Виды ее источников. Классификация методов сбора информации о конкурентах. Аналитический открытый метод. Метод конкурентной разведки. Понятие бенчмаркинга и особенности его применения.

Лекция 6.Анализ конкурентоспособности продукции предприятия

Анализ конкурентоспособности товара. Понятие конкурентоспособности. Исследование современных подходов к оценке уровня конкурентоспособности. Исследование конкурентоспособности продукта, методы ее оценки. Различные методы оценки конкурентоспособности для представленных образцов продукции, факторы конкурентоспособности, рейтинг значимости факторов, расчет экспертным путем в баллах и общего показателя конкурентоспособности.

Лекция 7.Анализ конкурентоспособности маркетинговой деятельности

Анализ конкурентоспособности маркетинговой деятельности. Конкурентоспособность маркетинговой политики. Конкурентоспособность цен. Конкурентоспособность сбыта. Конкурентоспособность (эффективность) продвижения. Конкурентоспособность маркетинговой стратегии предприятия.

Лекция 8. Конкуренция и научно-технический прогресс.

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

Лекция 9 Конкурентная стратегия и завоевание преимуществ

Конкурентная стратегия: содержание и свойства. Конкурентное позиционирование предприятия. Выбор конкурентной стратегии. Конкурентный профиль предприятия. Типология конкурентных стратегий

Лекция 10. Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты)

База и границы эффективности крупного производства. Стратегия обслуживания массового спроса. Стратегия подавления конкурентов. Эволюционный путь виолента.

Лекция 11. Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)

Дифференциация продукта — эффективный способ борьбы за потребителя. Стратегия специализированных фирм в борьбе с конкурентами. Эволюционный путь фирмы-лисы (пациента).

Лекция 12. Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты)

Радикальные инновации — путь к свободным от конкурентов рынкам. Преимущества малых фирм-эксплерентов в сфере прорывного НТП. Организационные и финансовые проблемы пионерских проектов. Венчурный капитал и технопарки. Эволюция фирмы-ласточки (эксплерента).

Лекция 13. Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты)

Локальные потребности и их роль на рынке. Стратегия мелкого бизнеса в борьбе с конкурентами. Разновидности фирм-мышей (коммутантов). Мелкий бизнес традиционного типа. Коммутанты-субпоставщики. Коммутанты-подражатели. Опасности роста для малой фирмы и стратегическая слабость мышья-переростка.

Лекция 14. Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции

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

Лекция 15. Международная конкуренция

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

Лекция 16. Конкурентная стратегия в условиях гиперконкуренции

Стратегия в условиях гиперконкуренции. Новый способ создания конкурентного преимущества. Межфирменные сети. Стратегия управление виртуальным предприятием.

Лекция 17. Конкурентные войны

Стратегия формы на разных типах рынка и при разной конкурентной позиции. Наступательные и оборонительные действия. Конкурентные стратегии для различных типов рынка. Конкурентные стратегии для разных типов фирм. Конкурентные стратегии для разных стадий зрелости рынка

Лекция 18. Особенности конкурентных отношений в России

Объективные законы конкуренции и их действие в эпоху социализма. Сообщество компаний на ранних этапах экономических реформ. Современный этап развития конкурентных отношений в России. Перспективы развития российских компаний.

4.3. Лекции

№ п/п	Название темы	Объем часов	
		Очная форма	Заочная форма
1.	Конкуренция ее виды, значение и закономерности	2	2
2.	Конкурентоспособность и методы ее достижения	2	
3.	Конкурентные рыночные структуры	2	
4.	Теория «Пяти конкурентных сил» М.Портера.	2	
5.	Источники и методы сбора информации о конкурентах	2	2
6.	Анализ конкурентоспособности продукции предприятия	2	
7.	Анализ конкурентоспособности маркетинговой деятельности	2	
8.	Конкуренция и научно-технический прогресс	2	
9.	Конкурентная стратегия и завоевание преимуществ	2	2
10.	Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты)	2	
11.	Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)	2	
12.	Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты)	2	
13.	Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты)	2	
14.	Государственная политика по содействию развитию товарных рынков и конкуренции	2	
15.	Международная конкуренция	2	2
16.	Конкурентная стратегия в условиях гиперконкуренции	2	
17.	Конкурентные войны	2	
18.	Особенности конкурентных отношений в России	2	
Итого:		36	8

4.4. Практические (семинарские) занятия

№ п/п	Название темы	Объем часов	
		Очная форма	Заочная форма
1.	Конкуренция ее виды, значение и закономерности	2	2
2.	Конкурентоспособность и методы ее достижения	2	
3.	Конкурентные рыночные структуры	2	
4.	Теория «Пяти конкурентных сил» М.Портера.	2	
5.	Источники и методы сбора информации о конкурентах	2	2
6.	Анализ конкурентоспособности продукции предприятия	2	
7.	Анализ конкурентоспособности маркетинговой деятельности	2	
8.	Конкуренция и научно-технический прогресс	2	
9.	Конкурентная стратегия и завоевание преимуществ	2	2
10.	Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты)	2	

11.	Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)	2	
12.	Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты)	2	
13.	Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты)	2	
14.	Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции	2	
15.	Международная конкуренция	2	
16.	Конкурентная стратегия в условиях гиперконкуренции	2	
17.	Конкурентные войны	2	
18.	Особенности конкурентных отношений в России	2	8
Итого:		36	

4.6. Самостоятельная работа студентов

№ п/п	Название темы	Вид СРС	Объем часов	
			Очная форма	Заочная форма
1.	Конкуренция ее виды, значение и закономерности	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	4	6
2.	Конкурентоспособность и методы ее достижения	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	4	6
3.	Конкурентные рыночные структуры	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	4	8
4.	Теория конкурентных сил» М.Портера.	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	4	8
5.	Источники и методы сбора информации о конкурентах	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	4	8

6.	Анализ конкурентоспособности продукции предприятия	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	4	8
7.	Анализ конкурентоспособности маркетинговой деятельности	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	4	8
8.	Конкуренция и научно-технический прогресс	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	4	8
9.	Конкурентная стратегия и завоевание преимуществ	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	4	8
10.	Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты)	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	4	8
11.	Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	4	6
12.	Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты)	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	4	6
13.	Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты)	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	4	6

14.	Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	4	8
15.	Международная конкуренция	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	4	8
16.	Конкурентная стратегия в условиях гиперконкуренции	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	4	6
17.	Конкурентные войны	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	4	6
18.	Особенности конкурентных отношений в России	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	4	6
Итого:			72	128

4.7. Курсовые работы/проекты по дисциплине «Способы конкурентной борьбы» не предполагаются учебным планом.

5. Образовательные технологии

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

традиционные объяснительно-иллюстративные технологии, которые обеспечивают доступность учебного материала для большинства студентов, системность, отработанность организационных форм и привычных методов, относительно малые затраты времени;

технологии проблемного обучения, направленные на развитие познавательной активности, творческой самостоятельности студентов и предполагающие последовательное и целенаправленное выдвижение перед студентом познавательных задач, разрешение которых позволяет студентам активно усваивать знания (используются поисковые методы; постановка познавательных задач);

технологии развивающего обучения, позволяющие ориентировать учебный процесс на потенциальные возможности студентов, их реализацию и развитие;

технологии концентрированного обучения, суть которых состоит в создании максимально близкой к естественным психологическим особенностям человеческого восприятия структуры учебного процесса и которые дают возможность глубокого и системного изучения содержания учебных дисциплин за счет объединения занятий в тематические блоки;

технологии модульного обучения, дающие возможность обеспечения гибкости процесса обучения, адаптации его к индивидуальным потребностям и особенностям обучающихся (применяются, как правило, при самостоятельном обучении студентов по индивидуальному учебному плану);

технологии дифференцированного обучения, обеспечивающие возможность создания оптимальных условий для развития интересов и способностей студентов, в том числе и студентов с особыми образовательными потребностями, что позволяет реализовать в культурно-образовательном пространстве университета идею создания равных возможностей для получения образования

технологии активного (контекстного) обучения, с помощью которых осуществляется моделирование предметного, проблемного и социального содержания будущей профессиональной деятельности студентов (используются активные и интерактивные методы обучения) и т.д.

Максимальная эффективность педагогического процесса достигается путем конструирования оптимального комплекса педагогических технологий и (или) их элементов на личностно-ориентированной, деятельностной, диалогической основе и использования необходимых современных средств обучения.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) основная литература:

1. Тарануха Ю.В. Конкурентные стратегии. Способы завоевания преимуществ: практическое пособие/Ю.В. Тарануха.- М.:РУСАЙНС,2016.-358 с.
2. Портер М. Е. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / Портер М.Е. - Москва :Альпина Пабли., 2016. - 947 с. ISBN 978-5-9614-4835-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/560961>
3. Архипова Л.С. Конкуренция как основа экономики: концептуальные подходы к исследованию роли конкуренции : монография / Л.С. Архипова, Г.Ю. Гагарина, А.М. Архипов. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 104 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/6813. - ISBN 978-5-16-010478-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1233662>

б) дополнительная литература:

1. Лифиц И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебное пособие для академического бакалавриата / И. М. Лифиц. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 392 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-07330-0. — Режим доступа : <https://www.biblio-online.ru/viewer/konkurentosposobnost-tovarov-i-uslug-431059#page/1>
2. Розанова Н. М. Конкурентные стратегии современной фирмы : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. М. Розанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 343 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс).

— ISBN 978-5-534-05140-7. — Режим доступа : <https://www.biblio-online.ru/viewer/konkurentnye-strategii-sovremennoy-firmy-434039#page/1>

в) методические указания:

1. Методические указания к выполнению контрольной работы по дисциплине «Способы конкурентной борьбы» для студентов направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент» (магистерская программа «Управление системой экономической безопасности»)/ Воробьева Н.В., канд. экон. наук, доцент.

г) интернет-ресурсы:

1. Научная электронная библиотека Elibrary – Режим доступа: URL: <http://elibrary.ru/>

2. Справочная правовая система «Консультант Плюс» – Режим доступа: URL: <https://www.consultant.ru/sys/>

3. Электронно-библиотечная система «Консультант студента» – <http://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>

4. Научная библиотека имени А. Н. Коняева – Режим доступа: URL: <http://biblio.dahluniver.ru/>

7. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Освоение дисциплины «Способы конкурентной борьбы» предполагает использование академических аудиторий, соответствующих действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Прочее: рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет.

Программное обеспечение:

Функциональное назначение	Бесплатное программное обеспечение	Ссылки
Офисный пакет	Libre Office 6.3.1	https://www.libreoffice.org/ https://ru.wikipedia.org/wiki/LibreOffice
Операционная система	UBUNTU 19.04	https://ubuntu.com/ https://ru.wikipedia.org/wiki/Ubuntu
Браузер	FirefoxMozilla	http://www.mozilla.org/ru/firefox/fx
Браузер	Opera	http://www.opera.com
Почтовый клиент	MozillaThunderbird	http://www.mozilla.org/ru/thunderbird
Файл-менеджер	FarManager	http://www.farmanager.com/download.php
Архиватор	7Zip	http://www.7-zip.org/
Графический редактор	GIMP (GNU Image Manipulation Program)	http://www.gimp.org/ http://gimp.ru/viewpage.php?page_id=8 http://ru.wikipedia.org/wiki/GIMP
Редактор PDF	PDFCreator	http://www.pdfforge.org/pdfcreator

Аудиоплеер	VLC	http://www.videolan.org/vlc/
------------	-----	---

8. Оценочные средства по дисциплине

Паспорт оценочных средств по учебной дисциплине «Способы конкурентной борьбы»

Описание уровней сформированности и критериев оценивания компетенций на этапах их формирования в ходе изучения дисциплины

Этап	Код компетенции	Уровни сформированности компетенции	Критерии оценивания компетенции
Начальный	ПК-1 Определение и реализация стратегического развития административной, хозяйственной, документационной и организационной поддержки	Пороговый	знать: теоретические основы конкуренции, конкурентной политики и этапы разработки и реализации конкурентной стратегии предприятия;
Основной		Базовый	уметь: ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией конкурентной стратегии;
Заключительный		Высокий	владеть: навыками оценки конкурентоспособности товара и предприятия навыками планирования конкурентной стратегии и политики в рамках стратегического развития организации;

Перечень компетенций (элементов компетенций), формируемых в результате освоения учебной дисциплины.

№ п/п	Код компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по дисциплине)	Темы учебной дисциплины	Этапы формирования (семестр изучения)
-------	-----------------	---	---	-------------------------	---------------------------------------

1	ПК-1	ПК-1 Определение и реализация стратегического развития административной, хозяйственной, документационной и организационной поддержки	ПК-1.2 Постановка стратегических целей подразделениям административной, хозяйственной, документационной и организационной поддержки в соответствии с миссией и планами стратегического развития организации	<p><i>Тема 1. Конкуренция ее виды, значение и закономерности</i></p> <p><i>Тема 2. Конкурентоспособность и методы ее достижения</i></p> <p><i>Тема 3. Конкурентные рыночные структуры</i></p> <p><i>Тема 4. Теория «Пяти конкурентных сил» М.Портера</i></p> <p><i>Тема 5. Источники и методы сбора информации о конкурентах</i></p> <p><i>Тема 6. Анализ конкурентоспособности продукции предприятия</i></p> <p><i>Тема 7. Анализ конкурентоспособности маркетинговой деятельности</i></p> <p><i>Тема 8. Конкуренция и научно-технический прогресс</i></p> <p><i>Тема 9. Конкурентная стратегия и завоевание преимуществ</i></p> <p><i>Тема 10. Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты)</i></p> <p><i>Тема 11. Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-патиенты)</i></p> <p><i>Тема 12. Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты)</i></p> <p><i>Тема 13. Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты)</i></p>	1
---	------	--	---	--	---

				<p>Тема 14. Государственная политика по содействию развитию товарных рынков и конкуренции</p> <p>Тема 15. Международная конкуренция</p> <p>Тема 16. Конкурентная стратегия в условиях гиперконкуренции</p> <p>Тема 17. Конкурентные войны</p> <p>Тема 18. Особенности конкурентных отношений в России</p>	
--	--	--	--	--	--

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Код компетенции	Индикаторы достижений компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Контролируемые темы учебной дисциплины	Наименование оценочного средства
-------	-----------------	-----------------------------------	---	--	----------------------------------

1.	<p>ПК-1 Определение и реализация стратегического развития административной, хозяйственной, документационной и организационной поддержки</p>	<p>ПК-1.2 Постановка стратегических целей подразделениям административной, хозяйственной, документационной и организационной поддержки в соответствии с миссией и планами стратегического развития организации</p>	<p>знать: теоретические основы конкуренции, конкурентной политики и этапы разработки и реализации конкурентной стратегии предприятия;</p> <p>уметь: ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией конкурентной стратегии;</p> <p>владеть: навыками оценки конкурентоспособности товара и предприятия; навыками планирования конкурентной стратегии и политики в рамках стратегического развития организации;</p>	<p><i>Тема 1. Конкуренция ее виды, значение и закономерности</i> Тема 2. <i>Конкурентоспособность и методы ее достижения</i> Тема 3. Конкурентные рыночные структуры Тема 4. Теория «Пяти конкурентных сил» <i>М.Портера</i> Тема 5. Источники и методы сбора информации о конкурентах Тема 6. Анализ конкурентоспособности и продукции предприятия Тема 7. Анализ конкурентоспособности и маркетинговой деятельности Тема 8. Конкуренция и научно-технический прогресс Тема 9. Конкурентная стратегия и завоевание преимуществ Тема 10. <i>Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты)</i> Тема 11. <i>Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)</i> Тема 12. Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты) Тема 13. <i>Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты) товарных рынков и конкуренции</i></p>	<p>доклад, сообщение, тестовые задания, разноуровневые задачи и задания, практическое (прикладное задание)</p>
----	---	--	--	---	--

				<p>Тема 14. Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции</p> <p>Тема 15. Международная конкуренция</p> <p>Тема 16. Конкурентная стратегия в условиях гиперконкуренции</p> <p>Тема 17. Конкурентные войны</p> <p>Тема 18. Особенности конкурентных отношений в России</p>	
--	--	--	--	--	--

1. Типовые тестовые задания

(пороговый уровень)

1. Борьба фирмы за ограниченный объем платежеспособного спроса со стороны потребителей ведущими фирмами на доступных сегментах рынка – это:

- а) Барьеры входа на рынок
- б) Конкуренция
- в) Конкурентное преимущество

2. Конкуренция в экономическом смысле представляет собой

- а) Соперничество между фирмами
- б) Тип рыночной среды

3. Положительными сторонами конкуренции является:

- а) Конкуренция стимулирует повышение качества товара
- б) Она заставляет искать и использовать новые возможности в производстве
- в) Конкуренция заставляет снижать затраты

4. Соревнование производителей путем уменьшения затрат и снижения цен на товары и услуги без существенного изменения их ассортимента – это:

- а) Ценовая конкуренция
- б) Неэкономическая конкуренция
- в) Неценовая конкуренция

5. Формы конкуренции:

- а) Предметная
- б) Функциональная
- в) Рыночная

6. Характеристики и свойства товара, специфические формы организации бизнеса, которые обеспечивают предприятию определенное превосходство над своими конкурентами – это:

- а) Конкурентная позиция
- б) Конкурентное преимущество
- в) Конкурентная борьба

7. Барьеры для вступления в отрасль – это:

- а) Легальные или естественные препятствия на пути новых фирм, вступающих в отрасль
- б) Нелегальные или искусственные препятствия на пути новых фирм, вступающих в отрасль

8. Что движет конкурентом

- а) Стратегические цели
- б) Тактическая необходимость
- в) Интуитивные предположения и анализ рынка
- г) Все вышеперечисленное

9. Конкурентный анализ включает:

- а) Использование методов конкурентной борьбы
- б) Анализ сильных и слабых сторон конкурентов
- в) Изучение макроэкономических факторов

10. Привлекательность и прибыльность отрасли по М Портеру определяют:

- а) Конкуренты, поставщики, покупатели, появление новых конкурентов и товаров-заменителей
- б) Цена, затраты, технология, компетентность, маркетинг

11. Завоевание рынка конкурентными преимуществами за счет лучшего использования научно-технического потенциала фирмы – это:

- а) Ценовая конкуренция
- б) Неценовая конкуренция
- в) Неэкономическая конкуренция

12. Группа географически взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной отрасли – это:

- а) Картель
- б) Союз
- в) Кластер

13. Базовые стратегии конкурентоспособности:

- а) Лидерство в издержках
- б) Дифференциация и фокусирование
- в) Все вышеперечисленные

14. Конкурентная фирма – это прайс-майкер, а монополия – прайс-тейкер.

- а) Верно
- б) Неверно

15. Рынок и конкуренция в России регулируются

- а) Конституцией
- б) Гражданским кодексом РФ
- в) Антимонопольным законодательством

Методические рекомендации:

При использовании формы текущего контроля «Тестирование» студентам могут предлагаться задания на бумажном носителе.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «тестирование»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	85 -100% правильных ответов

4	71-85% правильных ответов
3	61-70% правильных ответов
2	60% правильных ответов и ниже

2. Разноуровневые задачи и задания

(базовый уровень)

Задание 1. Определите основные показатели качества следующих товаров, предварительно изучив литературу, материалы периодической печати, ресурсы сети «Интернет»:

телевизоров;

кофе;

детских игрушек;

косметических кремов;

других товаров (свой вариант).

Задание 2. Определите характерные особенности основных типов рыночной структуры по форме таблицы 1.

Таблица 1

Характеристика типов рыночной структуры

Тип рыночной структуры	Характерные особенности						Пример отрасли
	Количество продавцов	Количество покупателей	Направленность конкуренции и ее интенсивность	Доступ новых участников на рынок	Относительный размер долей рынка продавцов	Ценообразование	
Совершенная (чистая) конкуренция							
Несовершенная (монополистическая) конкуренция							
Олигополия							

Методические рекомендации:

На основе изучения основных теоретических положений следует сформулировать собственное обоснованное мнение по проблемам и возможным путям их решения в данной области управления (в зависимости от конкретной постановки вопроса).

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству
«разноуровневые задания и задачи»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерии оценивания
5	Обучающийся полностью и правильно выполнил задание. Показал отличные знания, умения и владения навыками применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала. Работа оформлена аккуратно в соответствии с предъявляемыми требованиями
4	Обучающийся выполнил задание с небольшими неточностями. Показал хорошие знания, умения и владения навыками применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала. Есть недостатки в оформлении работы
3	Обучающийся выполнил задание с существенными неточностями. Показал удовлетворительные знания, умения и владения навыками применения их при решении задач
2	Обучающийся выполнил задание неправильно. При выполнении обучающийся продемонстрировал недостаточный уровень знаний, умений и владения ими при решении задач в рамках усвоенного учебного материала

3. Практическое (прикладное) задание
(заключительный уровень)

Задание 1.

На региональном рынке действуют 3 предприятия, приблизительно одинаковые по размерам. Предельные расходы каждого предприятия неизменные, одинаковые и составляют 300 ден. ед. Рыночный спрос на продукцию области представлено в таблице:

Цена, за единицу, ден. ед.	1200	900	600	300
Объем выпуска, тыс. ед	300	600	900	1200

Если предприятия создадут картель и распределят рынок поровну, какой будет равновесная цена и какое количество продукции станет вырабатывать каждое предприятие?

Задание 2. На основе приведенных ниже данных определить цену и объем производства, максимизирующие прибыль для монополиста? Общую и среднюю прибыль монополиста.

Объем спроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Цена	50	41	36	31	25	19	15	12	9	7
Валовые издержки	57	74	90	105	122	142	165	192	225	265

Задание 3. Предприятие изготавливает (тыс. ед. в год) и действует на рынке монополистической конкуренции.

Предельный доход предприятия описывается формулой $MR = 20 - Q$, а возрастающий отрезок кривой предельных издержек — формулой $MC = 3Q - 10$. Если минимальное значение долгосрочных средних издержек (LAC) равняется 11 ден. ед., то какой будет излишек производственных мощностей у предприятия?

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству
«практическое задание»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Практические задания выполнены на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% вопросов/задач)
4	Практические задания выполнены на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89% вопросов/задач)
3	Практические задания выполнены на низком уровне (правильные ответы даны на 50-74% вопросов/задач)
2	Практические задания выполнены на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50%)

4. Оценочные средства для промежуточной аттестации (экзамен)

1. Понятие, сущность, виды конкуренции.
2. Виды и методы конкуренции.
3. Формы ценовой конкуренции.
4. Формы неценовой конкуренции.
5. Базовые конкурентные стратегии по Майклу Портеру.
6. Особенности рынка чистой монополии.
7. Специфика рынка чистой монополии.
8. Естественная монополия: понятие, характеристика, признаки.
9. Рынок монополистической конкуренции.
10. Формы неценовой конкуренции в условиях монополистической конкуренции.
11. Олигополия: понятие, недостатки и преимущества.
12. Конкурентные силы.
13. Создание конкурентной среды.
14. Показатели конкурентоспособности товара.
15. Конкурентный потенциал предприятия.

16. Оценка конкурентоспособности предприятия.
17. Роль регионов в процессе создания благоприятных условий для развития конкуренции.
18. Ценовая дискриминация: теория и практика в современной экономике
19. Монополистическая конкуренция: виды и функции в экономике
20. Особенность конкурентных стратегий фирм-виолентов.
21. Особенность конкурентных стратегий фирм-пациентов.
22. Особенность конкурентных стратегий фирм-коммутантов.
23. Теория эффективной конкуренции Й. Шумпетера.
- 24.. Роль информации и современных ИТ технологий в достижении конкурентного преимущества.
25. Проблемы международной конкурентоспособности предприятий и пути их решения.
26. Новые методы конкурентной борьбы на мировом рынке.
27. Конкурентные стратегии ведущих мировых производителей.
28. Особенности конкурентной борьбы в интернет-экономике.
29. Интеллектуальный капитал предприятия как фактор его конкурентоспособности.
30. Стратегии, применяемые крупными международными компаниями на российском рынке.

**Критерии и шкала оценивания к промежуточной аттестации
«зачет с оценкой»**

Национальная шкала	Характеристика знания предмета и ответов
отлично (5)	Студент глубоко и в полном объёме владеет программным материалом. Грамотно, исчерпывающе и логично его излагает в устной или письменной форме. При этом знает рекомендованную литературу, проявляет творческий подход в ответах на вопросы и правильно обосновывает принятые решения, хорошо владеет умениями и навыками при выполнении практических задач.
хорошо (4)	Студент знает программный материал, грамотно и по сути излагает его в устной или письменной форме, допуская незначительные неточности в утверждениях, трактовках, определениях и категориях или незначительное количество ошибок. При этом владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических задач.
удовлетворительно (3)	Студент знает только основной программный материал, допускает неточности, недостаточно чёткие формулировки, непоследовательность в ответах, излагаемых в устной или письменной форме. При этом недостаточно владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. Допускает до 30% ошибок в излагаемых ответах.
не удовлетворительно (2)	Студент не знает значительной части программного материала. При этом допускает принципиальные ошибки в доказательствах, в трактовке понятий и категорий, проявляет низкую культуру знаний, не владеет основными умениями и

	навыками при выполнении практических задач. Студент отказывается от ответов на дополнительные вопросы
--	---

5. Особенности организации обучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

При необходимости рабочая программа учебной дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, в том числе с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Для этого требуется заявление студента (его законного представителя) и заключение психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК). В случае необходимости обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося), а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида могут предлагаться следующие варианты восприятия учебной информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей;

- создание контента, который можно представить в различных видах без потери данных или структуры, предусмотреть возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотреть доступность управления контентом с клавиатуры;

- создание возможностей для обучающихся воспринимать одну и ту же информацию из разных источников, например, так, чтобы лица с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения – аудиально;

- применение программных средств, обеспечивающих возможность освоения навыков и умений, формируемых дисциплиной (модулем), за счёт альтернативных способов, в том числе виртуальных лабораторий и симуляционных технологий;

- применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий для передачи информации, организации различных форм интерактивной контактной работы обучающегося с преподавателем, в том числе вебинаров, которые могут быть использованы для проведения виртуальных лекций с возможностью взаимодействия всех участников дистанционного обучения, проведения семинаров, выступления с докладами и защиты выполненных работ, проведения тренингов, организации коллективной работы;

- применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий для организации форм текущего и промежуточного контроля;

- увеличение продолжительности сдачи обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья форм промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности их сдачи:

- продолжительность сдачи зачёта или экзамена, проводимого в письменной форме, – не более чем на 90 минут;

- продолжительность подготовки обучающегося к ответу на зачёте или экзамене, проводимом в устной форме, – не более чем на 20 минут;

- продолжительность выступления обучающегося при защите курсовой работы – не более чем на 15 минут.

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)