

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.Е. Харьковский



2023 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«ТЕОРИИ КОНКУРЕНЦИИ»

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

Луганск – 2023

Лист согласования РПУД

Рабочая программа учебной дисциплины «Теории конкуренции» по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент «Управление системой экономической безопасности» 26 с.

Рабочая программа учебной дисциплины «Теории конкуренции» разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.04.02 «Менеджмент» (утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 августа 2020 г. № 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 «14» 03 2023 г., протокол № 8

Заведующий кафедрой
менеджмента и экономической безопасности  Тисунова В.П.

Переутверждена: « » 2023 г., протокол №

Рекомендована на заседании учебно-методической комиссии института управления и государственной службы «12» 04 2023 г., протокол № 8.

Председатель учебно-методической
комиссии института

 Резник А.А.

© Воробьева Н.В., 2023 год

© ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля», 2023 год

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 «Теории конкуренции» 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 «Теории конкуренции» 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 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	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. Фризвинкель, 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 мышипереростка.

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. Антимонopolное 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 управления 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	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	
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	2
15.	Международная конкуренция	2	
16.	Конкурентная стратегия в условиях гиперконкуренции	2	
17.	Конкурентные войны	2	
18.	Особенности конкурентных отношений в России	2	
Итого:		36	8

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 «Теории конкуренции»

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	Тема 1. Конкуренция ее виды, значение и закономерности Тема 2. Конкурентоспособность и методы ее достижения Тема 3. Конкурентные рыночные структуры Тема 4. Теория «Пяти конкурентных сил» М.Портера Тема 5. Источники и методы сбора информации о конкурентах Тема 6. Анализ конкурентоспособности продукции предприятия Тема 7. Анализ конкурентоспособности маркетинговой деятельности Тема 8. Конкуренция и научно-технический прогресс Тема 9. Конкурентная стратегия и завоевание преимуществ Тема 10. Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты) Тема 11. Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-патенты) Тема 12. Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксперименты) Тема 13. Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты)	1
---	------	--	---	---	---

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

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.	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	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;	Тема 1. Конкуренция ее виды, значение и закономерности Тема 2. Конкурентоспособность и методы ее достижения Тема 3. Конкурентные рыночные структуры Тема 4. Теория «Пяти конкурентных сил» М.Портера 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. Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты) Тема 11. Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты) Тема 12. Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты) Тема 13. Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты) товарных рынков и конкуренции	доклад, сообщение, тестовые задания, разноуровневые задачи и задания, практическое (прикладное задание)
----	--	---	--	---	---

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

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

	Характерные особенности						
Тип рыночной структуры	Количество продавцов	Количество покупателей	Направленность конкуренции и ее интенсивность	Доступ новых участников на рынок	Относительный размер долей рынка продавцов	Ценообразование	Пример отрасли
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)