

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Искаков Ирлан Жангазыевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 22.11.2023 16:18:15

Уникальный программный ключ:

a748d5b672796bd7b37612bb23a3449357804892a0d120774ea9def3ef7a2bc0

Автономная некоммерческая организация высшего образования

«Университет при Межпарламентской Ассамблее ЕвразЭС»

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Теория конкуренции, конкурентный анализ**

*(наименование дисциплины)*

---

**Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент**

---

**Квалификация выпускника: Магистр**

---

**Направленность (профиль): Стратегическое управление организацией**

---

---

2023 г.

## 1. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций

В процессе изучения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы следующие компетенции:

**ОПК-4 - Способен руководить проектной и процессной деятельностью в организации с использованием современных практик управления, лидерских и коммуникативных навыков, выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать стратегии создания и развития инновационных направлений деятельности и соответствующие им бизнес-модели организаций.**

Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
<b>ИД-1 (ОПК-4).</b> Умеет использовать теоретические навыки и практические приемы для достижения целей конкуренции в рамках действующих правовых норм и имеющихся ресурсных ограничений	<i>Знает</i>
	<b>РО-1 ИД-1 (ОПК-4)</b> типы конкурентных преимуществ, базовые конкурентные стратегии;
	<b>РО-2 ИД-1 (ОПК-4)</b> действующие правовые нормы, способы достижения фирмой конкурентных преимуществ;
	<i>умеет</i>
	<b>РО-3 ИД-1 (ОПК-4)</b> оценить конкурентоспособность компании, товара;
<b>ИД-2 (ОПК-4).</b> Владеет обоснованными методами оценки конкурентов и выработки конкурентной стратегии в условиях нестабильности	<i>знает</i>
	<b>РО-1 ИД-2 (ОПК-4)</b> методы оценки конкурентов;
	<i>умеет</i>
	<b>РО-2 ИД-2 (ОПК-4)</b> обосновать выбор метода оценки конкурентов;
	<i>владеет</i>
<b>ИД-3 (ОПК-4).</b> Способен принимать обоснованные управленческие решения на конкурентном рынке	<i>знает</i>
	<b>РО-1 ИД-3 (ОПК-4)</b> модели конкуренции и выявления конкурентов;
	<b>РО-2 ИД-3 (ОПК-4)</b> основных и косвенных конкурентов;
	<i>умеет</i>
	<b>РО-3 ИД-3 (ОПК-4)</b> проводить анализ конкурентной среды предприятия;
	<b>РО-4 ИД-3 (ОПК-4)</b> проводить SWOT-анализ;
	<i>владеет</i>
<b>Р</b> <b>О</b>	

## 2. Объем дисциплины в зачетных единицах

Объем дисциплины составляет 4 зачетных единицы.

### 3. Содержание дисциплины

**Развитие теории конкуренции, модели конкурентных рыночных структур.** Формирование теории конкуренции. Исследования У. Петти, П. де Бугильбера, А. Смита, Ф. Кенэ. Эволюция понятия "конкуренция". Современная трактовка понятия конкуренции в работах Ф. Котлера и М. Портера. Виды, формы, методы и функции конкуренции. Совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, монополия. Особенности данных типов рынков. Влияние конкуренции на уровень цен и механизмы ценообразования на отраслевых рынках.

**Конкурентоспособность и конкурентное поведение.** Понятие и виды конкурентоспособности. Уровни и объекты конкурентоспособности (микро, мезо, макро, мега). Конкурентоспособная экономика. Методы оценки конкурентоспособности. Национальная конкурентоспособность. Конкурентное преимущество: понятие, виды. Источники конкурентных преимуществ. Основные причины утраты конкурентных преимуществ. Сферы деятельности предприятия, где могут проявляться конкурентные преимущества. Конкурентное поведение. Конкурентный статус. Виды мотивов конкурентных действий. Конфликт мотивов конкурентного поведения.

**Теории конкуренции Портера и Котлера.** Теория конкуренции Портера. Теория конкурентных преимуществ Портера. Пять сил, определяющих условия рынка. Теория конкурентных преимуществ Портера. Внешнее и внутреннее конкурентное преимущество. Национальный ромб конкурентоспособности. Конкурентные угрозы в концепции Портера: прямая и косвенная угрозы конкурентному положению компании. Возможности компании по снижению конкурентных угроз в концепции Портера. Базовые конкурентные стратегии. Типы конкурентных стратегий. Области выработки стратегий. Риски стратегий. Стратегии дифференциации, лидерства по издержкам, фокусирования. Возможности стратегии наилучшей стоимости. Барьеры входа на товарный рынок. Нестратегические барьеры. Стратегические барьеры. Стратегии, основанные на ролевой функции предприятия по Ф. Котлеру. Типы конкурентов по ролевой функции. Факторы, влияющие на ролевую функцию предприятия. Стратегии, основанные на ролевой функции предприятия.

**Анализ конкурентоспособности компаний и товаров.** Анализ опыта конкурирования крупных компаний. SWOT-анализ, как часть конкурентного анализа. Разновидности SWOT – анализа. SNW-анализ. PESTLE – анализ. Методы оценки конкурентоспособности товара. Выполнение ABC анализа. Построение матрицы БКГ.

**Разработка конкурентной стратегии.** Виолентная стратегия. Пациентная стратегия. Стратегия специализированных фирм в борьбе с конкурентами. Возможность национального и мирового рыночного лидерства для малых фирм. Эволюционный путь фирмы-лисы (пациента). Коммутантная стратегия. Локальные потребности и их роль на рынке. Связующая роль в экономике мелких фирм-коммутантов. Партизанский маркетинг. Разновидности фирм-мышей (коммутантов). Эксплерентная стратегия. Историческая роль малых фирм-эксплерентов в НТП. Различия прорывного и улучшающего НТП. Преимущества малых фирм-эксплерентов в сфере прорывного НТП. Организационные и финансовые проблемы пионерских проектов. Международные конкурентные стратегии. Стратегии стандартизации и адаптации. Анализ международной конкурентной среды. Стратегии выхода на зарубежные рынки. Понятие конкурентного сообщества фирм. Взаимосвязь конкуренции и монополизации. Сообщество фирм и проблема устойчивости экономики. Конкуренция и проблема качества рынка.

#### **4. Методические рекомендации по организации изучения учебной дисциплины, включая самостоятельную работу обучающихся**

Изучение дисциплины включает контактную работу обучающихся с педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях в форме занятий различных типов в соответствии со спецификой дисциплины и самостоятельную работу обучающихся в объемах соответственно учебному плану. Контактная работа может проводиться с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

#### **Вопросы и задания для самоконтроля**

#### **РЕФЕРАТ**

##### **Описание технологии подготовки реферата:**

- *структура реферата и требования к форме и содержанию* –объем 15-20 страниц печатного текста, использовать не менее 8-10 различных источников, основные элементы реферата: титульный лист; содержание; введение; основная часть; заключение; список использованных источников;
- *форма представления результатов* – письменная или электронная форма.

##### **Примерные темы рефератов:**

1. Поведенческий, структурный и функциональный подходы к определению конкуренции.
2. Развитие конкурентных отношений на фондовом рынке.
3. Конкуренция на рынке труда.
4. Стратегия крупной компании на современном рынке.
5. Стратегия субъектов малого бизнеса в борьбе с конкурентами.
6. Регулирование естественных монополий: западный и российский опыт.
7. Роль информации в развитии международной конкуренции.
8. Причины, методы и риски смены конкурентной стратегии.
9. Конкуренция и конкурентные отношения на рынке банковских продуктов и услуг.
10. Оценка конкурентоспособности на региональном уровне.

#### **ТЕСТ**

##### **Описание технологии проведения тестирования:**

- *форма проведения* - *тест*,
- *время, отводимое на выполнение* – 45 мин.,
- *количество заданий в каждом варианте* 10.

##### **Фонд тестовых заданий**

1. Компания, добивающаяся внутреннего конкурентного преимущества, опирается

- а) на торговых посредников.
  - б) на маркетинговые ноу-хау.
  - в) на производственные и организационные ноу-хау.
  - г) на контактные аудитории.
2. В концепции конкуренции Портера прямую угрозу составляют:
- а) потенциальные конкуренты и субституты.
  - б) поставщики и клиенты.
  - в) торговые посредники.
  - г) контактные аудитории.
3. Стратегия дифференциации позволяет выигрывать:
- а) ценовую конкуренцию.
  - б) неценовую конкуренцию.
  - в) отраслевую конкуренцию.
  - г) межотраслевую конкуренцию
4. Стратегия лидерства по издержкам позволяет выигрывать:
- а) отраслевую конкуренцию.
  - б) ценовую конкуренцию.
  - в) неценовую конкуренцию.
  - г) межотраслевую конкуренцию.
5. Компании, выпускающие эксклюзивную продукцию высокого качества, используют стратегию:
- а) виолентную.
  - б) коммутантную.
  - в) пациентную.
  - г) эксплерентную.
6. Компании-эксплеренты в своей деятельности:
- а) удовлетворяют потребности локальных сегментов рынка.
  - б) занимают рыночную нишу.
  - в) охватывают самые массовые и емкие рыночные сегменты.
  - г) открывают новые рынки.
7. Достижение эффекта масштаба позволяет компании:
- а) добиться эксклюзивного качества.
  - б) выявить новые сегменты рынка.
  - в) реализовать виолентную стратегию.
8. Достижение эффекта опыта позволяет компании:
- а) добиться эксклюзивного качества.
  - б) снизить затраты.
  - в) выявить новые сегменты рынка.
9. Микроконкурентоспособность затрагивает уровень:
- а) компаний.
  - б) регионов и отраслей.
  - в) отдельных стран.

г) глобальной экономики.

10. Конкурентоспособность отдельных стран зависит от:

- а) интенсивности рекламной деятельности компаний.
- б) наличия сформировавшихся кластеров.
- в) наличия дешевой рабочей силы.
- г) качества законодательной базы.

## **5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

### **Основная:**

1. Майкл, Портер Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Портер Майкл ; перевод И. Минервин ; под редакцией О. Нижельской. — 6-е изд. — Москва : Альпина Паблишер, 2020. — 456 с. — ISBN 978-5-9614-5752-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93025.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Мазилкина, Е. И. Управление конкурентоспособностью : учебное пособие / Е. И. Мазилкина, Г. Г. Паничкина. — 2-е изд. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 397 с. — ISBN 978-5-4486-0458-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/79818.html> — Режим доступа: для авторизир.

### **Дополнительная:**

1. Девяткин, Е. А. Теория и практика конкуренции : учебное пособие / Е. А. Девяткин. — Москва : Евразийский открытый институт, 2008. — 232 с. — ISBN 978-5-374-00123-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/10860.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Мокроносов, А. Г. Конкуренция и конкурентоспособность : учебное пособие / А. Г. Мокроносов, И. Н. Маврина ; Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. — Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014. — 195 с. : табл., ил. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275940> — Библиогр. в кн. — ISBN 978-5-7996-1098-2. — Текст : электронный.

## **6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", информационных справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины**

1. <http://biblioclub.ru/> — электронная библиотечная система «Университетская библиотека Онлайн»
2. <http://www.iprbookshop.ru/> — электронная библиотечная система IPR BOOKS
3. <http://www.yurist.ru>
4. <http://www.garant.ru> — ГАРАНТ: [Информационно-правовой портал]
5. Справочная правовая система Консультант Бизнес: Версия Проф

## **7. Лицензионное программное обеспечение**

- Dr.Web Desktop Security Suite (Комплексная защита)
- Project Expert 7 for Windows

- MS Windows 7 Профессиональная
- MS Windows 10 Pro
- MS Office 2016
- Moodle 3.8.2.

## **8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

В зависимости от вида проводимых учебных занятий и форм осуществления образовательной деятельности по соответствующей образовательной программе используется следующее материально-техническое обеспечение дисциплины:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа (укомплектованные специализированной мебелью и оборудованные техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории, а также имеющие наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочим программам дисциплин);
- учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа (с типовым оборудованием, обеспечивающим применение современных информационных технологий, и наглядными пособиями);
- компьютерные классы с демонстрационно-обучающими и обучающе-контролирующими возможностями, доступом к базам данных и Интернет;
- учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций;
- учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации;
- помещения для самостоятельной работы обучающихся (оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации);
- библиотека (имеющая читальные залы и рабочие места для обучающихся, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и Интернет).

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья форма проведения занятий по дисциплине устанавливается образовательной организацией с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья. При определении формы проведения занятий с обучающимся-инвалидом образовательная организация должна учитывать рекомендации, данные по результатам медико-социальной экспертизы, содержащиеся в индивидуальной программе реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда. При необходимости для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья создаются специальные рабочие места с учетом нарушенных функций и ограничений жизнедеятельности. При необходимости обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечиваются печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.