

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Кабардино-Балкарский государственный университет
им. Х.М. Бербекова» (КБГУ)**

Институт менеджмента, туризма и индустрии гостеприимства

СОГЛАСОВАНО

Руководитель образовательной
программы _____ **А.Х. Атабиева**
« _____ » _____ 20 ____ г.
г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор института
_____ **Р.М.Лигидов**
« _____ » _____ 20 ____

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

« Конкурентный анализ»

Направление подготовки
38.03.02 – Менеджмент
(код и наименование направления подготовки)

Профиль подготовки
«Маркетинг»

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Форма обучения
Очная (заочная)

Нальчик 2024

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Конкурентный анализ» / сост. Бисчекова Ф.Р. – Нальчик: КБГУ, 2024. – ____с.

Рабочая программа предназначена для студентов очной (заочной) формы обучения по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент профиль «Маркетинг».

Рабочая программа составлена с учетом Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 г. №7.

Оглавление

| | |
|---|--|
| 1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля) | |
| 2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО | |
| 3. Требования к результатам освоения дисциплины..... | |
| 4. Содержание и структура дисциплины (модуля)..... | |
| 5. Оценочные материалы для текущего и рубежного контроля успеваемости | |
| 6.Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности..... | |
| 7. Учебно-методическое обеспечение дисциплины (модуля) | |
| 8. Лист изменений (дополнений) в рабочей программе дисциплины (модуля) | |
| 9. Приложения | |

1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель дисциплины - изучение современной теории конкуренции, овладение практическими навыками организации и проведения анализа деятельности конкурентов; анализа конкурентной среды компании; сравнительного анализа деятельности конкурентов.

Задачи дисциплины:

- определить фундаментальные факторы, определяющие успех в конкурентной борьбе;
- овладеть технологиями сбора информации о конкурентах и ее анализ, проведения оценок конкурентоспособности компании и конкурентов;
- сформировать навыки анализа индивидуальных характеристик конкурентов, отраслевых факторов конкуренции, конкурентных преимуществ, анализа деятельности конкурентов;
- научить формулировать стратегию, основанную на результатах конкурентного анализа и выявленных конкурентных преимуществах.

В результате изучения дисциплины бакалавры должны овладеть теоретическими знаниями оценки деятельности конкурентов и практическими навыками проведения анализа конкурентной среды организации и сравнительного анализа деятельности конкурентов. Основным направлением процесса изучения дисциплины является подготовка структурированной информации для разработки и реализации компетентных управленческих решений в области конкурентных действий.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Конкурентный анализ» входит в вариативную часть ОПОП по выбору студента по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», профилю «Маркетинг». Требования к входным знаниям, умениям и компетенциям студента формируются на основе курсов: «Основы маркетинга», «Методы принятия управленческих решений». Учебная дисциплина «Конкурентный анализ» логически связана со следующими дисциплинами: «Управление маркетингом», «Стратегический менеджмент», «Управление качеством» и др.

3. Требования к результатам освоения дисциплины

Дисциплина «Конкурентный анализ» направлен на формирование следующих компетенций:

ПКС 2.1 Способен проводить анализ рынка и конкуренции и разрабатывать продуктовую, ценовую, сбытовую и коммуникационную стратегию.

В результате освоения учебной дисциплины «Конкурентный анализ» студент должен:

Знать:

- предметную область, категориальный аппарат, структуру и функции конкурентного анализа;
- характеристику и содержание методов анализа конкурентов и отраслей;
- основные закономерности конкуренции и взаимодействия субъектов конкуренции на рынке;
- взаимосвязи подсистем и элементов рынка как конкурентной системы; типологию конкурентов;
- содержание международной конкуренции; основные закономерности развития отрасли;
- содержание и типологию действий по усилению конкурентных позиций; сущность и виды конкурентных стратегий.

Уметь:

- анализировать современное состояние конкуренции, динамику и направления его развития;

- оценивать состояние и развитие конкурентных позиций предприятий; определять тип конкуренции;
- выработать способы усиления конкурентных позиций фирмы;
- выбирать оптимальный метод анализа для конкретного предприятия и экономической ситуации;
- выявлять сильные и слабые стороны конкурентной позиции;
- характеризовать внешние и внутренние факторы воздействия на конкурентные позиции;
- самостоятельно находить и оценивать необходимую для анализа информацию; применять знания в процессе решения задач профессиональной деятельности.

Владеть:

методикой и техникой конкурентного анализа, умением анализировать ситуации и проблемы, навыками приобретения и использования знаний в оценке конкуренции, конкурентных позиций предприятий, способностью поиска информации.

4. Содержание и структура дисциплины (модуля)

**Таблица 1. Содержание дисциплины (модуля) «Конкурентный анализ»
перечень оценочных средств и контролируемых компетенций**

| № п/п | Наименование Раздела | Содержание раздела | Код контролируемой компетенции (или ее части) | Форма текущего контроля |
|-------|--|---|---|-------------------------|
| 1 | Роль конкуренции в рыночной экономике | 1. Конкуренция как системообразующий элемент рыночной экономики. 2. Фирма как основной субъект конкуренции. 3. Рынок и рыночные ниши. Фундаментальная и реализованная ниши фирмы. 4. Определение рыночной конкуренции. | ПКС-2 | ДЗ, Р, СР |
| 2 | Конкурентоспособность и методы ее достижения | 1. Ценность товара для потребителя и методы ее повышения. Запас конкурентоспособности. 2. Принцип компенсации для продуктов и фирм. 3. Поле конкурентных стратегий. Цикл жизни фирмы. | ПКС-2 | ДЗ, Р, СР |
| 3 | Место и содержание отраслевого и конкурентного анализа | 1.Целью ситуационного анализа 2.Методы стратегического ситуационного анализа компании 3.Отраслевой и конкурентный анализ 4. Конструкция отраслевого и | ПКС-2 | ДЗ, Р, |

| | | | | |
|---|--|--|-------|-----------|
| | | <p>конкурентного анализа и ответы на следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Какие экономические характеристики имеют главное значение для отрасли? - Что является движущей силой изменений в отрасли и какое влияние они имеют? - Какие конкурентные силы действуют в отрасли и насколько они сильны? - Какие компании занимают сильные/слабые конкурентные позиции? - Кто будет действовать в дальнейшем в конкуренции сходным образом? - Какие ключевые факторы будут определять конкурентный успех или поражение? - Насколько привлекательна отрасль в перспективе получения прибыли выше средней? | | |
| 4 | <p>Доминирующие экономические характеристики конкурентного анализа.</p> <p>Силы вызывающие изменения в отрасли</p> | <p>1. Доминирующие характеристики анализа</p> <ul style="list-style-type: none"> - размеры рынка; - области конкурентного соперничества (локальная, региональная, национальная, глобальная); - скорость роста рынка и стадия жизненного цикла отрасли; - число соперников и их относительные размеры, степень концентрации; - число покупателей и их относительные размеры; - превалирование передней или задней интеграции; - легкость входа и выхода; - степень дифференциации продуктов/услуг соперничающих фирм; - уровень технологических изменений в процессе производства и в новых продуктах; - влияние экономики на масштабы производства, транспортировку, маркетинг; - является ли степень использования производственных мощностей критичной в достижении низкоценовой эффективности производства; - наблюдается ли в отрасли сильная зависимость стоимости единицы продукции от кумулятивной величины объема производства; - требования к капиталу; - прибыльность в отрасли выше или ниже средней в экономике. <p>2. Движущие силы, вызывающие изменения в отрасли</p> | ПКС-2 | ДЗ, Р, СР |

| | | | | |
|---|---|--|-------|-----------|
| | | <p>А). Изменения в долговременной скорости роста (оно сильно влияет на решения об инвестициях, степень притягательности для новых фирм. Сдвиги в скорости роста нарушают баланс между отраслями поставляющими и покупающими, входом и выходом).</p> <p>.В) 2. Изменения в том, кто покупает товары и как они используются (эти сдвиги создают новые возможности, которые не должны быть упущены, но и требуют перестройки фирм - например создания служб сервиса и т.д.).</p> <p>3. Инновации в продуктах.</p> <p>4. Технологические изменения.</p> <p>5.Маркетинговые инновации (новые методы продаж, дифференциация продуктов, стоимостная дифференциация).</p> <p>6. Вход или выход главных фирм в отрасли</p> <p>7. Увеличение глобализации в отрасли.</p> <p>8. Изменения в стоимости и эффективности.</p> <p>9. Переход потребителей к дифференцированным товарам от стандартных.</p> <p>10. Влияние законодательных изменений.</p> <p>33</p> <p>11. Изменение социальной, демографической обстановки и стиля жизни.</p> <p>12. Снижение неопределенности и риска в бизнесе.</p> | | |
| 5 | Анализ конкурентных сил М.Портера, действующих на фирму | <p>1Риск входа потенциальных конкурентов (первая сила Портера)</p> <p>2. соперничество существующих в отрасли компаний.</p> <p>Здесь следует выявить влияние трех факторов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - структуру отраслевой конкуренции, - условия спроса, - высоту барьеров выхода в отрасли. <p>3.Возможность покупателей "торговаться".</p> <p>4. Давление со стороны поставщиков.</p> <p>5. Угроза появления заменяющих продуктов.</p> | ПКС-2 | ДЗ, Р, СР |
| 6 | Оценка конкурентных позиций и возможных действий | 1.Процедуры графической стратегической группировки. | ПКС-2 | ДЗ, Р, СР |

| | | | | |
|---|--|--|-------|-----------|
| | конкурирующих компаний | <p>2.Процедура конструирования карты и отнесения фирм к той или иной стратегической группе:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Идентифицируются конкурентные характеристики, которые дифференцируют фирмы отрасли (цены, качество, география деятельности, степень вертикальной интеграции, диапазон продуктов и т.д.). - Положение фирм наносится на двухкоординатный график (по парам выбранных характеристик). - Отмечаются фирмы, попадающие в одну стратегическую область. - Отличается доля каждой группы в полном объеме продаж отрасли. <p>3.Идентификация стратегий конкурентов</p> | | |
| 7 | Определение ключевых факторов конкурентного успеха | <p>1. Факторы, связанные с технологией:</p> <p>2. Факторы, связанные с производством:</p> <p>3. Факторы, связанные с распределением:.</p> <p>4. Факторы, связанные с маркетингом:</p> <p>5. Факторы, связанные с квалификацией:</p> <p>6. Факторы, связанные с возможностями организации:</p> <p>7. Другие типы КФУ:</p> | ПКС-2 | ДЗ, Р, СР |
| 8 | Обобщение отраслевого конкурентного анализа и | <p>1 Основные экономические характеристики отраслевого окружения</p> <p>2. Движущие силы.</p> <p>3. Конкурентный анализ.</p> <p>4. Конкурентная позиция основных компаний /стратегических групп.</p> <p>5. Конкурентный анализ.</p> <p>6. Ключевые факторы успеха.</p> <p>7. Перспективы отрасли и общая привлекательность.</p> | ПКС-2 | ДЗ, Р, СР |
| 9 | Анализ рынка: обзор лучших практик, применяемых российскими компаниями | <p>1. Важные этапы анализа рынка</p> <p>2. Какой анализ рынка нужен именно вам?</p> <p>3. План анализа рынка (подробный и краткий)</p> <p>4. Виды маркетинговых исследований товарных рынков</p> <p>5. Самые доступные и простые исследования рынка</p> <p>6. 6 незаменимых советов по анализу рынка</p> | ПКС-2 | ДЗ, Р, СР |

На изучение курса отводится 108 часов (3 з.е.), из них: контактная работа 50 ч., в том числе лекционных – 20 часов; практических (семинарских) – 30 часа; самостоятельная работа студента 49 часов; завершается зачетом

Структура дисциплины (модуля) «Конкурентный анализ» ОФО

Таблица 2. Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы (108 часов)

| Вид работы | Трудоемкость, часов / зачетных единиц | |
|---|---------------------------------------|------------------|
| Общая трудоемкость (в зачетных единицах) | 108 | 108 |
| Контактная работа (в часах): | 50 | 50 |
| Лекции (Л) | 20 | 20 |
| Практические занятия (ПЗ) | 30 | 30 |
| Семинарские занятия (СЗ) | Не предусмотрены | Не предусмотрены |
| Лабораторные работы (ЛР) | Не предусмотрены | Не предусмотрены |
| Самостоятельная работа (в часах): | 49 | 49 |
| Расчетно-графическое задание | Не предусмотрены | Не предусмотрены |
| Реферат (Р) | 10 | 10 |
| Эссе (Э) | Не предусмотрены | Не предусмотрены |
| Контрольная работа (КР) | Не предусмотрены | Не предусмотрены |
| Курсовая работа | Не предусмотрены | Не предусмотрены |
| Самостоятельное изучение разделов | 39 | 39 |
| Подготовка и прохождение промежуточной аттестации | 9 | 9 |
| Вид итогового контроля | Зачет | зачет |

Структура дисциплины (модуля) «Конкурентный анализ» ЗФО

Таблица 2.1. Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы (108 часов)

| Вид работы | Трудоемкость, часов / зачетных единиц | |
|---|---------------------------------------|------------------|
| Общая трудоемкость (в зачетных единицах) | 108 | 108 |
| Контактная работа (в часах): | 6 | 6 |
| Лекции (Л) | 2 | 2 |
| Практические занятия (ПЗ) | 4 | 4 |
| Семинарские занятия (СЗ) | Не предусмотрены | Не предусмотрены |
| Лабораторные работы (ЛР) | Не предусмотрены | Не предусмотрены |
| Самостоятельная работа (в часах): | 98 | 98 |
| Расчетно-графическое задание | Не предусмотрены | Не предусмотрены |
| Реферат (Р) | 18 | 18 |
| Эссе (Э) | Не предусмотрены | Не предусмотрены |
| Контрольная работа (КР) | Не предусмотрены | Не предусмотрены |
| Курсовая работа | Не предусмотрены | Не предусмотрены |
| Самостоятельное изучение разделов | 80 | 80 |

| | | |
|---|-------|-------|
| Подготовка и прохождение промежуточной аттестации | 9 | 9 |
| Вид итогового контроля | Зачет | Зачет |

Таблица 3. Лекционные занятия

| № раздела | Тема |
|-----------|--|
| 1 | Роль конкуренции в рыночной экономике. <i>Цели и задачи темы- изучить конкуренцию как системообразующий элемент рыночной экономики.</i> |
| 2 | Конкурентоспособность и методы ее достижения. <i>Цели и задачи темы- изучить ценность товара для потребителя и методы ее повышения. Запас Конкурентоспособности.</i> |
| 3 | Место и содержание отраслевого и конкурентного анализа. <i>Цели и задачи темы- изучить методы стратегического ситуационного анализа компании.</i> |
| 4 | Доминирующие экономические характеристики конкурентного анализа. Силы вызывающие изменения в отрасли. <i>Цели и задачи темы- изучить доминирующие характеристики анализа размеры рынка.</i> |
| 5 | Анализ конкурентных сил М. Портера, действующих на фирму. <i>Цели и задачи темы- изучить риск входа потенциальных конкурентов (первая сила Портера).</i> |
| 6 | Оценка конкурентных позиций и возможных действий конкурирующих компаний. <i>Цели и задачи темы- изучить процедуры графической стратегической группировки, процедура конструирования карты и отнесения фирм к той или иной группе.</i> |
| 7 | Определение ключевых факторов конкурентного успеха. <i>Цели и задачи темы- изучить факторы связанные с: технологией, производством, распределением, маркетингом, квалификацией, возможностями организации и тд.</i> |
| 8 | Обобщение отраслевого и конкурентного анализа. <i>Цели и задачи темы- изучить основные экономические характеристики отраслевого окружения. Конкурентный анализ.</i> |
| 9 | Анализ рынка: обзор лучших практик, применяемых российскими компаниями. <i>Цели и задачи темы- изучить этапы анализа рынка, план анализа рынка (подробный и краткий), виды маркетинговых исследований товарных рынков, самые доступные и простые исследования рынка, 6 незаменимых советов по анализу рынка.</i> |

Таблица 4. Практические занятия (семинарские занятия)

| № раздела | Тема |
|-----------|---------------------------------------|
| 1 | Роль конкуренции в рыночной экономике |

| | |
|---|--|
| 2 | Конкурентоспособность и методы ее достижения |
| 3 | Место и содержание отраслевого и конкурентного анализа |
| 4 | Доминирующие экономические характеристики конкурентного анализа. Силы вызывающие изменения в отрасли |
| 5 | Анализ конкурентных сил М. Портера, действующих на фирму |
| 6 | Оценка конкурентных позиций и возможных действий конкурирующих компаний |
| 7 | Определение ключевых факторов конкурентного успеха |
| 8 | Обобщение отраслевого и конкурентного анализа |
| 9 | Анализ рынка: обзор лучших практик, применяемых российскими компаниями |

Таблица 5. Лабораторные работы по дисциплине (модулю) – не предусмотрены

Таблица 6. Самостоятельное изучение разделов дисциплины (модуля)

| Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение |
|--|
| 1. Каковы плюсы и минусы децентрализованной системы принятия решений в рыночной экономике? 2. Как проявляется индивидуализм рыночной экономики в действиях: а/ учредителей АО; б/ акционеров (вкладчиков)? 3. Способна ли конкуренция устранить возможность появления финансовых пирамид? Объясните механизм вымирания подобных компаний под воздействием конкуренции. 4. Дайте определение фирмы. 5. Назовите функции фирмы. 6. Приведите примеры из российской практики, когда нарушаются функции фирмы. 7. Дайте определение рыночной ниши. 8. Каковы характеристики фундаментальной ниши? 9. Каково соотношение между фундаментальной и реализованной нишами? 10. Как связаны степень специализации фирмы и ее жизнеспособность в случае вторжения в ее реализованную нишу чужих конкурентоспособных продуктов? 11. Что называют конкуренцией? 12. Чем определяется интенсивность конкуренции? 13. Назовите пять сил конкуренции по М. Портеру. 14. Дайте определение конкурентоспособности. 15. Можно ли считать конкурентоспособными услуги по хранению вкладов Сбербанком, коммерческими банками, спекулятивными финансовыми организациями? 16. Являются ли, на Ваш взгляд, конкурентоспособными индексируемые |

государственные облигации?

17. От чего зависит ценность товара для институционального потребителя?
18. Какова связь между потребительской ценностью и конкурентоспособностью?
19. Назовите факторы повышения конкурентоспособности.
20. Выделите особенности ценовой конкуренции.
21. Раскройте особенности неценовой конкуренции.
22. Почему в современных условиях преобладает неценовая конкуренция?
23. Какие факторы влияют на запас конкурентоспособности продукции?
24. В чем состоит суть принципа компенсации для свойств товара?
25. Раскройте принцип компенсации для фирм.
26. Нарисуйте схематически поле стратегии конкурентной борьбы.
27. Какая из черт деятельности фирмы является определяющей для выбора стратегии: а/ то, что она выпускает; б/ то, что она действует в определенной отрасли; в/ то, что она, например, узко специализирована?
28. Раскройте цикл жизни фирмы применительно к различным типам компаний: коммутантам, пациентам, виолентам, эксплерентам.
29. Как определить, чего ждет от товара потребитель?
30. В чем Вы видите недостаточность традиционной теории экономии на масштабах производства для объяснения эффективности крупных фирм?
31. В чем суть безусловно фиксированных издержек?
32. Каковы база и границы эффективности крупного производства?
33. В чем заключается сущность стратегии обслуживания массового спроса?
34. Приведите примеры потребительских товаров, для рыночного успеха которых особо важна полнота рыночного ассортимента.
35. Есть ли отрицательные стороны у политики расширения ассортимента?
36. Как реализуется стратегия подавления конкурентов?
37. Можно ли считать высокий уровень концентрации российской промышленности естественным результатом рыночного развития? Сохранится ли он в дальнейшем?
38. Обсудите шансы российских виолентов на мировом рынке.
39. Раскройте направления инвестиций по А. Чендлеру.
40. Каковы риски при осуществлении крупномасштабных инвестиций?
41. Объясните, на какие объективные возможности опирается инновационная деятельность виолента.
42. Подумайте, что общего между российскими крупными предприятиями и западными фирмами-бегемотами. В чем вы видите различия?
43. Первыми жертвами политики сосредоточения усилий на основном производстве в России оказываются объекты соцкультбыта. Подумайте, могут ли приватизированные предприятия сохранить объекты социальной сферы. Какой вам видится политика государства в этой сфере?
44. Покажите основные возможности роста фирмы.
45. Выделите преимущества дифференциации продукта.
46. Каковы преимущества узкой специализации?
47. Есть ли в России узко специализированные секторы рынка, которым суждено в дальнейшем достигнуть гигантских размеров?
48. Выделите факторы сегментации рынка.
49. Как завоевать потребителей: снижать цены или повышать качество?
50. В чем состоит принцип конкурентного исключения?
51. Дайте определение понятия «предприниматель» с позиции Й. Шумпетера.
52. Каковы особенности вечурного капитала?
53. Сравните характеристики радикальных и улучшающих нововведений.

- 54.Поставьте себя на место инвестора и скажите, какие факторы делают для Вас непривлекательным вложение денег в тот или иной проект.
- 55.Всегда ли потребитель действительно знает, что ему нужно?
- 56.Кого привлекают товары-новинки?
- 57.Почему в современных условиях возрастает роль гибкости как источника конкурентоспособности?
- 58.Выделите черты локальных потребителей.
- 59.Назовите разновидности фирм-коммутантов.
- 60.Как воздействует копирование марочных продуктов на потребителя этих продуктов?
- 61.Каково влияние подражательства на темпы научно-технического прогресса?
- 62.В чем с точки зрения экономики разница между легальным копированием и «пиратством»?
- 63.Можно ли по-научному управлять малой фирмой?
- 64.От каких факторов зависит конкурентоспособность наций?
- 65.Раскройте механизм формирования кластеров.
- 66.Каковы конкурентные преимущества ТНК?
- 67.Какие классификации типов конкурентной стратегии вы знаете?
- 68.Раскройте понятие «индуцированная неконкурентоспособность».
- 69.Выделите этапы формирования конкурентных отношений в российской экономике.
- 70.Приведите примеры пациентов, действующих в непроизводственном секторе российской экономики в настоящее время. Насколько успешны эти фирмы?
- 71.Выделите характерные черты фирмы-эксплерента.
- 72.Найдите в прессе примеры российских эксплерентов. Каковы их шансы на успех?
- 73.Какие модели конкурентных войн вы знаете?
- 74.В чем особенности новой структуры сообщества компаний в России?
- 75.Что представляют собой российские виоленты?
- 76.Какие функции в деятельности виолента выполняет общенациональная (или мировая) сбытовая сеть? В какой степени с ними могут справиться биржи?
- 77.Вспомните примеры эфемерных образований, принимавших огромные масштабы в ходе реформ в России, а затем исчезнувших. Согласуется ли их судьба с теорией конкуренции?
- 78.В чем состоят особенности деятельности российских компаний-пациентов?
- 79.Перечислите рекомендации фирмы «Маккинзи» по сокращению издержек.
- 80.Как перейти к управлению с помощью бизнес-единиц?
- 81.Какие рекомендации можно дать, чтобы повысить конкурентоспособность фирмы?
- 82.Каковы принципы выбора стратегии и основные правила ее проведения?
- 83.В какой степени оптовые рынки используют такие пути повышения конкурентоспособности, как снижение издержек и повышение потребительской ценности?
- 84.Можно ли считать конкурентную стратегию торговых фирм, работающих на мелкооптовых рынках, виолентной?
- 85.Приведите примеры виолентной стратегии фирм из различных сфер российской экономики.
- 86.Раскройте выражение «золотая середина» мелкого бизнеса.

5. Оценочные материалы для текущего и рубежного контроля успеваемости

и промежуточной аттестации

Конечными результатами освоения программы дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть», расписанные по отдельным компетенциям. Формирование этих дескрипторов происходит в течение всего семестра по этапам в рамках различного вида занятий и самостоятельной работы.

В ходе изучения дисциплины предусматриваются ***текущий, рубежный контроль и промежуточная аттестация.***

5.1 Оценочные материалы для текущего контроля.

Цель текущего контроля оценка результатов работы в семестре и обеспечение своевременной обратной связи, для коррекции обучения, активизации самостоятельной работы обучающегося. Объектом текущего контроля являются конкретизированные результаты обучения (учебные достижения) по дисциплине

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины «Конкурентный анализ» и включает: ответы на теоретические вопросы на практическом занятии, решение практических задач и выполнение заданий на практическом занятии, самостоятельное выполнение индивидуальных домашних заданий (например, решение задач) с отчетом (защитой) в установленный срок, написание докладов, рефератов, эссе, дискуссии.

Оценка качества подготовки на основании выполненных заданий ведется преподавателем (с обсуждением результатов), баллы начисляются в зависимости от сложности задания

5.1.1 Вопросы по темам дисциплины «Конкурентный анализ» (контролируемые компетенции ПК-3, ПК-5 и ПК-9):

Тема 1. Роль конкуренции в рыночной экономике

1. Конкуренция как системообразующий элемент рыночной экономики.
2. Фирма как основной субъект конкуренции.
3. Рынок и рыночные ниши. Фундаментальная и реализованная ниши фирмы.
4. Определение рыночной конкуренции.

Тема 2. Конкурентоспособность и методы ее достижения

1. Ценность товара для потребителя и методы ее повышения. Запас конкурентоспособности.
2. Принцип компенсации для продуктов и фирм.
3. Поле конкурентных стратегий. Цикл жизни фирмы.

Тема 3. Место и содержание отраслевого и конкурентного анализа

1. Целью ситуационного анализа
2. Методы стратегического ситуационного анализа компании
3. Отраслевой и конкурентный анализ
4. Конструкция отраслевого и конкурентного анализа и ответы на следующие вопросы:
 - Какие экономические характеристики имеют главное значение для отрасли?
 - Что является движущей силой изменений в отрасли и какое влияние они имеют?
 - Какие конкурентные силы действуют в отрасли и насколько они сильны?
 - Какие компании занимают сильные/слабые конкурентные позиции?
 - Кто будет действовать в дальнейшем в конкуренции сходным образом?

- Какие ключевые факторы будут определять конкурентный успех или поражение?
- Насколько привлекательна отрасль в перспективе получения прибыли выше средней?

Тема 4. Доминирующие экономические характеристики конкурентного анализа. Силы вызывающие изменения в отрасли

1. Доминирующие характеристики анализа:

- размеры рынка;
- области конкурентного соперничества (локальная, региональная, национальная, глобальная);
- скорость роста рынка и стадия жизненного цикла отрасли;
- число соперников и их относительные размеры, степень концентрации;
- число покупателей и их относительные размеры;
- превалирование передней или задней интеграции;
- легкость входа и выхода;
- степень дифференциации продуктов/услуг соперничающих фирм;
- уровень технологических изменений в процессе производства и в новых продуктах;
- влияние экономики на масштабы производства, транспортировку, маркетинг;
- является ли степень использования производственных мощностей критичной в достижении низкоценовой эффективности производства;
- наблюдается ли в отрасли сильная зависимость стоимости единицы продукции от кумулятивной величины объема производства;
- требования к капиталу;
- прибыльность в отрасли выше или ниже средней в экономике.

2. Движущие силы, вызывающие изменения в отрасли

А). Изменения в долговременной скорости роста (оно сильно влияет на решения об инвестициях, степень притягательности для новых фирм. Сдвиги в скорости роста нарушают баланс между отраслями поставляющими и покупающими, входом и выходом).

.В) 2. Изменения в том, кто покупает товары и как они используются (эти сдвиги создают новые возможности, которые не должны быть упущены, но и требуют перестройки фирм - например создания служб сервиса и т.д.).

3. Инновации в продуктах.

4. Технологические изменения.

5. Маркетинговые инновации (новые методы продаж, дифференциация продуктов, стоимостная дифференциация).

6. Вход или выход главных фирм в отрасли

7. Увеличение глобализации в отрасли.

8. Изменения в стоимости и эффективности.

9. Переход потребителей к дифференцированным товарам от стандартных.

10. Влияние законодательных изменений.

11. Изменение социальной, демографической обстановки и стиля жизни.

12. Снижение неопределенности и риска в бизнесе.

Тема 5. Анализ конкурентных сил М.Портера, действующих на фирму

1 Риск входа потенциальных конкурентов (первая сила Портера)

2. Соперничество существующих в отрасли компаний. Здесь следует выявить влияние трех факторов:

- структуру отраслевой конкуренции,
- условия спроса,

- высоту барьеров выхода в отрасли.
- 3. Возможность покупателей "торговаться".
- 4. Давление со стороны поставщиков.
- 5. Угроза появления заменяющих продуктов.

Тема 6. Оценка конкурентных позиций и возможных действий конкурирующих компаний

1. Процедуры графической стратегической группировки.
2. Процедура конструирования карты и отнесения фирм к той или иной стратегической группе:
 - Идентифицируются конкурентные характеристики, которые дифференцируют фирмы отрасли (цены, качество, география деятельности, степень вертикальной интеграции, диапазон продуктов и т.д.).
 - Положение фирм наносится на двухкоординатный график (по парам выбранных характеристик).
 - Отмечаются фирмы, попадающие в одну стратегическую область.
 - Отличается доля каждой группы в полном объеме продаж отрасли.
3. Идентификация стратегий конкурентов

Тема 7. Определение ключевых факторов конкурентного успеха

1. Факторы, связанные с технологией:
2. Факторы, связанные с производством:
3. Факторы, связанные с распределением:.
4. Факторы, связанные с маркетингом:
5. Факторы, связанные с квалификацией:
6. Факторы, связанные с возможностями организации:
7. Другие типы КФУ:

Тема 8. Обобщение отраслевого и конкурентного анализа

- 1 Основные экономические характеристики отраслевого окружения
2. Движущие силы.
3. Конкурентный анализ.
4. Конкурентная позиция основных компаний /стратегических групп.
5. Конкурентный анализ.
6. Ключевые факторы успеха.
7. Перспективы отрасли и общая привлекательность.

Тема 9. Анализ рынка: обзор лучших практик, применяемых российскими компаниями

1. Важные этапы анализа рынка
2. Какой анализ рынка нужен именно вам?
3. План анализа рынка (подробный и краткий)
4. Виды маркетинговых исследований товарных рынков
5. Самые доступные и простые исследования рынка
6. 6 незаменимых советов по анализу рынка

Критерии формирования оценок (оценивания) устного опроса

Устный опрос является одним из основных способов учёта знаний обучающегося по дисциплине «Конкурентный анализ». Развёрнутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему, показывать его умение применять определения.

В результате устного опроса знания, обучающегося оцениваются по следующей шкале:

__3__ балл, ставится, если обучающийся:

- 1) полно излагает изученный материал, даёт правильное определенное экономических понятий;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные;
- 3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

__2__ балла, ставится, если обучающийся даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для балла «1», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

__1__ балла, ставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но:

- 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий;
- 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
- 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.

0 баллов, ставится, если обучающийся обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке.

Баллы «__3__», «__2__», «__1__» могут ставиться не только за единовременный ответ, но и за рассредоточенный во времени, т.е. за сумму ответов, данных студентом на протяжении занятия.

5.1.2 Оценочные материалы для самостоятельной работы обучающегося (контролируемые компетенции ПКС-2):

1. Можно ли считать конкурентоспособными услуги по хранению вкладов Сбербанком, коммерческими банками, спекулятивными финансовыми организациями?
2. Являются ли, на Ваш взгляд, конкурентоспособными индексируемые государственные облигации?
3. От чего зависит ценность товара для институционального потребителя?
4. Какова связь между потребительской ценностью и конкурентоспособностью?
5. Можно ли считать высокий уровень концентрации российской промышленности естественным результатом рыночного развития? Сохранится ли он в дальнейшем?
6. Обсудите шансы российских виолентов на мировом рынке.
7. Объясните, на какие объективные возможности опирается инновационная деятельность виолента.
8. Подумайте, что общего между российскими крупными предприятиями и

- западными фирмами-бегемотами. В чем вы видите различия?
9. Первыми жертвами политики сосредоточения усилий на основном производстве в России оказываются объекты соцкультбыта. Подумайте, могут ли приватизированные предприятия сохранить объекты социальной сферы. Какой вам видится политика государства в этой сфере?
 10. Есть ли в России узко специализированные секторы рынка, которым суждено в дальнейшем достигнуть гигантских размеров?
 11. Поставьте себя на место инвестора и скажите, какие факторы делают для Вас непривлекательным вложение денег в тот или иной проект.
 12. Почему в современных условиях возрастает роль гибкости как источника конкурентоспособности?
 13. В чем с точки зрения экономики разница между легальным копированием и «пиратством»?
 14. Приведите примеры пациентов, действующих в непроизводственном секторе российской экономики в настоящее время. Насколько успешны эти фирмы?
 15. Найдите в прессе примеры российских эксплерентов. Каковы их шансы на успех?
 16. В чем особенности новой структуры сообщества компаний в России?
 17. Какие функции в деятельности виолента выполняет общенациональная (или мировая) сбытовая сеть? В какой степени с ними могут справиться биржи?
 18. Вспомните примеры эфемерных образований, принимавших огромные масштабы в ходе реформ в России, а затем исчезнувших. Согласуется ли их судьба с теорией конкуренции?
 19. В какой степени оптовые рынки используют такие пути повышения конкурентоспособности, как снижение издержек и повышение потребительской ценности?
 20. Можно ли считать конкурентную стратегию торговых фирм, работающих на мелкооптовых рынках, виолентной?
 21. Приведите примеры виолентной стратегии фирм из различных сфер Российской экономики.

Критерии формирования оценок по заданиям для самостоятельной работы студента :

«отлично» (3 балла) - обучающийся показал глубокие знания материала по поставленным вопросам, грамотно, логично его излагает, структурировал и детализировал информацию, избегая простого повторения информации из текста, информация представлена в переработанном виде. Свободно использует необходимые формулы при решении задач;

«хорошо» (2 балла) - обучающийся твердо знает материал, грамотно его излагает, не допускает существенных неточностей в процессе решения задач;

«удовлетворительно» (1 балл) - обучающийся имеет знания основного материала по поставленным вопросам, но не усвоил его деталей, допускает отдельные неточности при решении задач;

«неудовлетворительно» (менее 1 баллов) – обучающийся допускает грубые ошибки в ответе на поставленные вопросы и при решении задач

5.1.3. Оценочные материалы для выполнения рефератов

Примерные темы рефератов по дисциплине (контролируемые компетенции ПК-2)

1. Регионально- отраслевые проблемы вхождения России в ВТО (Всемирную торговую организацию) и конкурентоспособность российских отраслей и предприятий (на примере отдельных регионов и отраслей)
2. Государственная политика России по повышению конкурентоспособности страны, отраслей, предприятий
3. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации
4. Формирование конкурентных преимуществ в сфере услуг
5. Формирование конкурентных преимуществ в _____ отрасли (на примере конкретных отраслей)
6. Методики оценки конкурентоспособности продукции_____ (на примере конкретной продукции)
7. Методологии оценки конкурентоспособности услуг (на примере конкретной отрасли услуг)
8. Методики оценки конкурентоспособности фирм (на примере конкретной фирмы различных отраслей и сфер деятельности)
9. Конкурентный анализ отрасли (на примерах конкретных отраслей)
10. Конкурентоспособность регионов. Формирование отраслевых кластеров конкурентоспособности. (на примере конкретных регионов)
11. Рейтинговые оценки конкурентоспособности (стран, регионов, предприятий)
12. Построение конкурентной карты рынка (на примере)
13. Техничко-технологические, инновационные, инвестиционные аспекты конкурентоспособности предприятия и товара (на примере различных отраслей и сфер деятельности)
14. Особенности формирования конкурентных преимуществ в различных отраслях промышленности (по выбору)
15. Опыт ведущих российских и зарубежных компаний по обеспечению конкурентоспособности (на примерах)

Методические рекомендации по написанию реферата

Реферат – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Изложенное понимание реферата как целостного авторского текста определяет критерии его оценки: новизна текста; обоснованность выбора источника; степень раскрытия сущности вопроса; соблюдения требований к оформлению.

Требования к реферату: Общий объём реферата 20 листов (шрифт 14 Times New Roman, 1,5 интервал). Поля: верхнее, нижнее, правое, левое – 20мм. Абзацный отступ – 1,25; Рисунки должны создаваться в циклических редакторах или как рисунок Microsoft Word (сгруппированный). Таблицы выполнять табличными ячейками Microsoft Word. Сканирование рисунков и таблиц не допускается. Выравнивание текста (по ширине страницы) необходимо выполнять только стандартными способами, а не с помощью пробелов. Размер текста в рисунках и таблицах – 12 кегль

Обязательно наличие: содержания (структура работы с указанием разделов и их начальных номеров страниц), введения (актуальность темы, цель, задачи), основных разделов реферата, заключения (в кратком, резюмированном виде основные положения работы), списка литературы с указанием конкретных источников, включая ссылки на Интернет-ресурсы.

В тексте ссылка на источник делается путем указания (в квадратных скобках) порядкового номера цитируемой литературы и через запятую – цитируемых страниц.
Уровень оригинальности текста – 60%

Критерии оценки реферата:

«отлично» (3 балла) ставится, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы. Обучающийся проявил инициативу, творческий подход, способность к выполнению сложных заданий, организационные способности. Отмечается способность к публичной коммуникации. Документация представлена в срок. Полностью оформлена в соответствии с требованиями

«хорошо» (2 балла) – выполнены основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы. Обучающийся достаточно полно, но без инициативы и творческих находок выполнил возложенные на него задачи. Документация представлена достаточно полно и в срок, но с некоторыми недоработками

«удовлетворительно» (1 балл) – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод. Обучающийся выполнил большую часть возложенной на него работы. Допущены существенные отступления. Документация сдана со значительным опозданием (более недели). Отсутствуют отдельные фрагменты.

«неудовлетворительно» (менее 1 баллов) – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы. Обучающийся не выполнил свои задачи или выполнил лишь отдельные несущественные поручения. Документация не сдана.

5.1.4. Оценочные материалы для выполнения докладов по дисциплине «Конкурентный анализ»

Доклад – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы

Примерные темы докладов по дисциплине (контролируемые компетенции ПК-2)

1. Глобализация экономики и глобализация конкуренции.
2. Стратегическая конкурентоспособность России на фоне мировой экономики
3. Оценка конкурентного потенциала экономики России.
4. Роль конкурентоспособности в формировании устойчивого развития стран и производственных систем
5. Регионально-отраслевые проблемы вхождения России в ВТО (Всемирную торговую организацию) и конкурентоспособность российских отраслей и предприятий (на примере отдельных регионов и отраслей)
6. Построение индексов глобальной конкурентоспособности

7. Опыт зарубежных стран в достижении конкурентоспособности своей экономики
8. Товарная структура экспорта и импорта России как показатель национальной конкурентоспособности
9. Государственная политика России по повышению конкурентоспособности страны, отраслей, предприятий
10. Место России в мировом рейтинге конкурентоспособности
11. Конкуренция : теоретические модели, генезис экономической конкуренции и ее сущность
12. Эволюция конкуренции и обуславливающие ее факторы
13. Регионально-отраслевые проблемы вхождения России в ВТО и конкурентоспособность российских отраслей и предприятий
14. Основы теории конкурентного преимущества: модели М. Портера, детерминанты конкурентного преимущества, пути достижения.
15. Конкурентоспособность фирмы: оценка конкурентоспособности фирмы на базе матричных методов .

Требования к докладу:

Общий объем доклада 10-15 листов (шрифт 14 Times New Roman, 1,5 интервал). Поля: верхнее, нижнее, правое, левое – 20мм. Абзацный отступ – 1,25; Рисунки должны созда-ваться в циклических редакторах или как рисунок Microsoft Word (сгруппированный). Таблицы выполнять табличными ячейками Microsoft Word. Сканирование рисунков и таблиц не допуска-ется. Выравнивание текста (по ширине страницы) необходимо выполнять только стандартными способами, а не с помощью пробелов. Размер текста в рисунках и таблицах – 12 кегль

Обязательно наличие: содержания (структура работы с указанием разделов и их начальных номеров страниц), введения (актуальность темы, цель, задачи), основных разделов реферата, заключения (в кратком, резюмированном виде основные положения работы), списка литературы с указанием конкретных источников, включая ссылки на Интернет-ресурсы.

В тексте ссылка на источник делается путем указания (в квадратных скобках) порядкового номера цитируемой литературы и через запятую – цитируемых страниц. Уровень оригинальности текста – 50%

Критерии оценки доклада:

«отлично» (3 балла) ставится, если обучающийся проявил инициативу, творческий подход, способность к выполнению сложных заданий, организационные способности. Отмечается способность к публичной коммуникации. Документация представлена в срок. Полностью оформлена в соответствии с требованиями

«хорошо» (2балла) – обучающийся достаточно полно, но без инициативы и творческих находок выполнил возложенные на него задачи. Документация представлена достаточно полно и в срок, но с некоторыми недоработками

«удовлетворительно» (1 балл) – обучающийся выполнил большую часть возложенной на него работы. Допущены существенные отступления. Документация сдана со значительным опозданием (более недели). Отсутствуют отдельные фрагменты.

«неудовлетворительный (ниже порогового) уровень компетенции» (менее 1 баллов) – обучающийся не выполнил свои задачи или выполнил лишь отдельные несущественные поручения. Документация не сдана.

5.2. Оценочные материалы для рубежного контроля.

Рубежный контроль осуществляется по более или менее самостоятельным

разделам – учебным модулям курса и проводится по окончании изучения материала модуля в заранее установленное время. Рубежный контроль проводится с целью определения качества усвоения материала учебного модуля в целом. В течение семестра проводится **три таких контрольных мероприятия по графику**.

В качестве форм рубежного контроля можно использовать тестирование (письменное или компьютерное), проведение коллоквиума или контрольных работ. Выполняемые работы должны храниться на кафедре течении учебного года и по требованию предоставляться в Управление контроля качества. На рубежные контрольные мероприятия рекомендуется выносить весь программный материал (все разделы) по дисциплине.

5.2.1. Оценочные материалы для контрольной работы: контролируемые компетенции ПК-2):

1. Какова роль стратегического анализа в системе стратегического управления?
2. Какие ключевые характеристики отличают оперативное и стратегическое управление?
3. Какие характеристики используются для построения модели БКГ
4. Что представляет собой карта стратегических групп конкурентов?
5. Какими факторами определяется конкурентная среда?
6. Каковы основные методы конкурентного анализа?
7. Постройте SWOT-матрицу для строительной фирмы (не мене 5 факторов по
8. Постройте контрольную карту сильных и слабых сторон организации.
9. Каковы предпосылки возникновения концепции стратегического управления?
10. Постройте таблицу PEST-анализа, выявите наиболее значимые факторы, сделайте выводы каждой переменной).
11. Определите факторы макросреды, влияющие на деятельность предприятия соответствии с методикой PEST.
12. Что выявляется на основе результатов стратегического анализа?
13. Каковы основные этапы стратегического анализа?
14. Каковы основные свойства внешней среды?
15. Что представляет собой внутренняя среда организации?
16. Что представляет собой внешняя среда организации?
17. Определите влияние модели пяти сил Портера на организацию.

Критерии формирования оценок по контрольным точкам (контрольные работы; коллоквиум)

«отлично» (8-6 баллов) - ставится за работу, выполненную полностью без ошибок и недочетов; обучающийся демонстрирует знание теоретического и практического материала по теме практической работы, решено 100% задач;

«хорошо» (5-3 баллов) – ставится за работу, выполненную полностью, но при наличии в ней не более одной негрубой ошибки и одного недочета, не более трех недочетов. Обучающийся демонстрирует знание теоретического и практического материала по теме практической работы, допуская незначительные неточности при решении задач, решено 70% задач;

«удовлетворительно» (3-1 балла) – ставится за работу, если бакалавр правильно выполнил не менее 2/3 всей работы или допустил не более одной грубой ошибки и двух недочетов, не более одной грубой и одной негрубой ошибки, не более трех негрубых ошибок, одной негрубой. Обучающийся затрудняется с правильной оценкой предложенной задачи, дает неполный ответ, решено 55% задач

«неудовлетворительный (ниже порогового) уровень компетенции» (менее 1 баллов) – ставится за работу, если число ошибок и недочетов превысило норму для оценки

3 или правильно выполнено менее 2/3 всей работы. Обучающийся дает неверную оценку ситуации, решено менее 50 % задач.

5.2.2.Оценочные материалы: Типовые тестовые задания по дисциплине Конкурентный анализ контролируемые компетенции ПК-2):.

Тест – система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений студента.

- 1)Какое место занимает планирование в управлении бизнесом?
 - Самое важное, если вы умеете планировать, то остальное неважно
 - Необязательное, многие вполне могут обойтись и без него
 - Грамотное планирование – 30% успеха предприятия
 - Грамотное планирование- 50% успеха предприятия
- 2)Что является первоначальным пунктом при планировании дел?
 - Отбросить все неважные дела и заняться только важными
 - Составить полный список дел, которые нужно решить
 - Распределить дела по степени важности
 - Дать задание секретарю или заместителю, чтобы те составили план дел
- 3)Что предпринимателю важно помнить при составлении плана?
 - Необходимо быть оптимистом во всем
 - Необходимо составлять план учитывая долгосрочные перспективы
 - Необходимо пессимистично оценивать ситуацию, чтобы найти лучший выход
- Необходимо быть уверенным, что выполнишь все дела в срок
- 4)Что нужно в первую очередь учитывать при открытии собственного предприятия?
 - Инфляцию
 - Кредиторскую задолженность
 - Стратегию развития бизнеса
 - Тактику развития бизнеса
 - Арендную плату
 - Количество рабочей силы
- 5) Что должно являться своего рода стержнем воплощения мечты в реальность?
 - Четко поставленная цель
 - Финансовые возможности
 - Сильное желание добиться чего-либо
 - Отсутствие преград
- 6) С чего обязательно начинать реализацию поставленной цели?
 - С устранения препятствий, мешающих этому
 - С определения расстояния, отделяющего вас от цели – С создания финансовой базы
 - С отменой всех остальных дел и всецелого поглощения только этой задачи
- 7) Что в первую очередь необходимо чувствовать и ощущать при проделывании шагов к намеченной цели?
 - Что шагов стало меньше
 - Саму цель еще более четко, что вызовет большую мотивацию
 - Финансовое равновесие
 - Что поставленная цель не мешает другим делам

8) Какая основная роль бизнес- плана для предприятия?

- Это теоретическая формальность, без которой вполне можно обойтись
- В нем будет храниться вся информация о предприятии
- Если предприятие большое, то у него должен быть бизнес- план
- Это своего рода карта по развитию бизнеса

Критерии формирования оценок по тестовым заданиям:

«отлично» (4 балла) – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы. Выполнено 100 % предложенных тестовых вопросов;

«хорошо» (3балла) – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 80 –99 % от общего объема заданных тестовых вопросов;

«удовлетворительно» (2 балла) – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 60 –79% от общего объема заданных тестовых вопросов;

«неудовлетворительно» (1 балл) – получают обучающиеся правильным количеством ответов на тестовые вопросы – менее 40-59 % от общего объема заданных тестовых вопросов.

5.3.Оценочные материалы для промежуточной аттестации.

Целью промежуточных аттестаций по дисциплине является оценка качества освоения дисциплины обучающимися.

Промежуточная аттестация предназначена для объективного подтверждения и оценивания достигнутых результатов обучения после завершения изучения дисциплины. Осуществляется в конце семестра и представляет собой итоговую оценку знаний по дисциплине «Конкурентный анализ» в виде проведения экзамена.

Промежуточная аттестация может проводиться в устной, письменной форме, форме тестирования. На промежуточную аттестацию отводится до 30 баллов

Вопросы к зачету

- 1 Конкуренция: понятие, значение для рыночной экономики.
- 2 Классификация и характеристика рынков в зависимости от остроты конкуренции.
- 3 Методы конкуренции.
- 4 Формы конкуренции.
- 5 Понятие и оценка конкурентной борьбы.
- 6 Конкурентоспособность отраслей и организаций. Методы оценки.
- 7 Конкурентоспособность товара и услуг: понятие и показатели, ее характеризующие.
- 8 Взаимосвязь конкурентоспособности товара (услуги) и прибыли организаций.
- 9 Доминирующее положение хозяйствующего субъекта на рынке.
- 10 Формы недобросовестной конкуренции.
- 11 Отличие конкурентоспособности и уровня качества товара (услуги).
- 12 Качество товара (услуги) как основной фактор конкурентоспособности.
- 13 Конкурентоспособность товара (услуги) как параметры конкурентоспособности.
- 14 Рыночные факторы конкурентоспособности.
- 15 Экономические условия конкурентоспособности организации, товара и услуги.
- 16 Пути повышения конкурентоспособности организации, товаров и услуг.
- 17 Принципы оценки конкурентоспособности организации.
- 18 Управление конкурентоспособностью организации на основе выбора стратегий.
- 19 Источники информации о конкурентах.
- 20 Методы сбора информации о конкурентах.
- 21 Особенности метода конкурентной разведки.

- 22 Этапы текущего конкурентного анализа.
- 23 Методы обработки и оценки результатов конкурентного анализа.
- 24 Формирование конкурентной стратегии организаций отраслей.
- 25 Функциональное обеспечение реализации конкурентной стратегии.

Критерии формирования оценок по промежуточной аттестации:

«отлично» (61 баллов) – получают обучающиеся, которые свободно ориентируются в материале и отвечают без затруднений. Обучающийся способен к выполнению сложных заданий, постановке целей и выборе путей их реализации. Работа выполнена полностью без ошибок, решено 100% задач;

«хорошо» (51 балл) – получают обучающиеся, которые относительно полно ориентируются в материале, отвечают без затруднений, допускают незначительное количество ошибок. Обучающийся способен к выполнению сложных заданий. Работа выполнена полностью, но имеются не более одной негрубой ошибки и одного недочета, не более трех недочетов. Допускаются незначительные неточности при решении задач, решено 70% задач;

«удовлетворительно» (41 балл) – получают обучающиеся, у которых недостаточно высок уровень владения материалом. В процессе ответа на экзамене допускаются ошибки и затруднения при изложении материала. Обучающийся правильно выполнил не менее 2/3 всей работы или допустил не более одной грубой ошибки и двух недочетов, не более одной грубой и одной негрубой ошибки, не более трех негрубых ошибок, одной негрубой. Обучающийся затрудняется с правильной оценкой предложенной задачи, дает неполный ответ, решено 55% задач;

«неудовлетворительно» (36 баллов) – получают обучающиеся, которые допускают значительные ошибки. Обучающийся имеет лишь начальную степень ориентации в материале. В работе число ошибок и недочетов превысило норму для оценки 3 или правильно выполнено менее 2/3 всей работы. Обучающийся дает неверную оценку ситуации, решено менее 50% задач.

6. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Максимальная сумма (100 баллов), набираемая студентом по дисциплине включает две составляющие:

- *первая составляющая* – оценка регулярности, своевременности и качества выполнения студентом учебной работы по изучению дисциплины в течение периода изучения дисциплины (семестра, или нескольких семестров) (сумма – не более 70 баллов). Баллы, характеризующие успеваемость студента по дисциплине, набираются им в течение всего периода обучения за изучение отдельных тем и выполнение отдельных видов работ.
- *вторая составляющая* – оценка знаний студента по результатам промежуточной аттестации (не более 30 –баллов).

Критерием оценки уровня сформированности компетенций в рамках учебной дисциплины «Конкурентный анализ» является зачет.

Общий балл текущего и рубежного контроля складывается из следующих составляющих приложение 2.

Целью промежуточных аттестаций по дисциплине является оценка качества освоения дисциплины обучающимися.

Критерии оценки качества освоения дисциплины (Приложение)

Оценка «отлично» – от 91 до 100 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы. Все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному. На экзамене студент демонстрирует глубокие знания предусмотренного программой материала, умеет четко, лаконично и логически последовательно отвечать на поставленные вопросы.

Оценка «хорошо» – от 81 до 90 баллов – теоретическое содержание курса освоено, необходимые практические навыки работы сформированы, выполненные учебные задания содержат незначительные ошибки. На экзамене студент демонстрирует твердые знания основного (программного) материала, умеет четко, грамотно, без существенных неточностей отвечать на поставленные вопросы.

Оценка «удовлетворительно» – от 61 до 80 баллов – теоретическое содержание курса освоено не полностью, необходимые практические навыки работы сформированы частично, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки. На экзамене студент демонстрирует знание только основного материала, ответы содержат неточности, слабо аргументированы, нарушена последовательность изложения материала

Оценка «неудовлетворительно» – от 36 до 60 баллов – теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к существенному повышению качества выполнения учебных заданий. На экзамене студент демонстрирует незнание значительной части программного материала, существенные ошибки в ответах на вопросы, неумение ориентироваться в материале, незнание основных понятий дисциплины.

Таблица 7. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке

| Результаты обучения (компетенции) | Основные показатели оценки результатов обучения | Вид оценочного материала, обеспечивающие формирование компетенций |
|---|---|---|
| Способен проводить анализ рынка и конкуренции и разрабатывать продуктовую, ценовую, сбытовую и коммуникационную стратегию (ПКС-2) | Знать: суть различных стратегий организации и факторы их выбора ,различные методы формирования стратегических альтернатив и выбора стратегии , особенности разработки функциональных стратегий и способы обеспечения их взаимосвязи | Типовые оценочные материалы для устного опроса (раздел 5.1.1, Темы 1-8 и тд), примерные темы рефератов (раздел 5.1.3 № 1-7 и тд); примерные темы докладов (раздел 5.1.4 № 1-12 и тд); |
| | Уметь: выбрать и применить наиболее подходящий для конкретной ситуации инструментарий | Оценочные материалы для самостоятельной работы (раздел 5.1.2 № № 1-10 и тд .); |

| | | |
|--|--|---|
| | стратегического менеджмента , выбрать и применить методический инструментарий для анализа функциональных стратегий и их взаимосвязи | типовые тестовые задания (раздел 5.2.2.); (№№1-5, и т.д.) |
| | Владеть: навыками разработки корпоративных, конкурентных и функциональных стратегий организации , навыками разработки функциональных стратегий организации | <i>Оценочные материалы для рубежного контроля (раздел 5.2.1 №1-10 и тд) (раздел 5.2.2 № 1-7 и тд) типовые оценочные материалы к зачету (раздел 5.3 .)</i> |

Таким образом, выполнение типовых заданий, представленных в разделе 5 «Оценочные материалы для текущего и рубежного контроля успеваемости и промежуточной аттестации» позволит обеспечить

- владение навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности. (ПК-3)
- способность анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений. (ПК-5)
- способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли. (ПК 9).

7. Учебно-методическое обеспечение дисциплины (модуля)

7.1 Основная литература

1.Управление конкурентоспособностью организации [Электронный ресурс] : монография / Л.А. Сафонова [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2016. — 154 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69564.html>

2.Береговая И.Б. Управление конкурентоспособностью социально-экономических систем. Теория и методология [Электронный ресурс] : монография / И.Б. Береговая, О.М. Калиева. — Электрон. текстовые данные. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2017. — 250 с. — 978-5-7410-1738-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71346.html>

3.Дробот Е.В. Управление конкурентоспособностью национальной экономики в условиях глобализации [Электронный ресурс] : монография / Е.В. Дробот. — Электрон. текстовые данные. — СПб. : Троицкий мост, 2015. — 224 с. — 978-5-4377-0065-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/41671.html>

4.Мазилкина Е.И. Управление конкурентоспособностью [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Корпорация «Диполь», Ай Пи Эр Медиа, 2013. — 388 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/16743.html>

7.2 Дополнительная литература

1. Ильина, В. Н. Конкуренция : учебное пособие / В. Н. Ильина. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2008. — 50 с. — ISBN 978-5-904000-85-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/938.html>
2. Конкурентный анализ : методические указания для выполнения практических и курсовой работ по дисциплинам «Современный стратегический анализ» и «Стратегический анализ деятельности предприятия» для магистрантов очной и заочной форм обучения по направлениям 080200.68-Менеджмент и 080500.68-Бизнес-Информатика / составители Н. Г. Соколова. — Ижевск : Ассоциация по методологическому обеспечению деловой активности и общественного развития «Митра», 2014. — 31 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/54502.html>
3. Мазилкина, Е. И. Управление конкурентоспособностью : учебное пособие / Е. И. Мазилкина, Г. Г. Паничкина. — Саратов : Корпорация «Диполь», Ай Пи Эр Медиа, 2013. — 388 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/16743.html>
4. Мазилкина, Е. И. Управление конкурентоспособностью : учебное пособие / Е. И. Мазилкина, Г. Г. Паничкина. — Саратов : Корпорация «Диполь», Ай Пи Эр Медиа, 2013. — 388 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/16743.html>
5. Меркулина, И. А. Конкурентные преимущества современной фирмы : учебное пособие / И. А. Меркулина. — М. : Дашков и К, 2016. — 123 с. — ISBN 978-5-394-02861-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/71252.html>

7.3 Периодические издания

Современная конкуренция (библ. КБГУ)
Менеджмент в России и за рубежом (библ. КБГУ)
Маркетинг в России и за рубежом (библ. КБГУ)

7.4 Интернет-ресурсы

7.5. Интернет-ресурсы

При изучении дисциплины «Конкурентный анализ» обучающиеся обеспечены доступом (удаленный доступ) к ресурсам:

– **общие информационные, справочные и поисковые:**

1. Справочная правовая система «Гарант». URL: <http://www.garant.ru> (в своб. доступе).
2. Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>

– **к современным профессиональным базам данных: (для гуманитарных направлений)**

| №п/п | Наименование электронного ресурса | Краткая характеристика | Адрес сайта | Условия доступа |
|------|--|--|---|--|
| 1. | Научная электронная библиотека (НЭБ РФФИ) | Электронная библиотека научных публикаций - полнотекстовые версии около 4000 иностранных и 3900 отечественных научных журналов, рефераты публикаций 20 тысяч журналов, а также описания 1,5 млн. зарубежных и российских диссертаций. 2800 российских журналов на безвозмездной основе | http://elibrary.ru | Полный доступ |
| 2. | База данных Science Index (РИНЦ) | Национальная информационно-аналитическая система, аккумулирующая более 6 миллионов публикаций российских авторов, а также информацию об их цитировании из более 4500 российских журналов. | http://elibrary.ru | Авторизованный доступ. Позволяет дополнять и уточнять сведения о публикациях ученых КБГУ, имеющих в РИНЦ |

– **Кроме того обучающиеся могут воспользоваться профессиональными поисковыми системами:**

3. Полнотекстовая база данных ScienceDirect: URL: <http://www.sciencedirect.com>.
4. Реферативная база данных зарубежных изданий по экономике EconLit: URL: <http://www.ebscohost.com>

Для эффективного усвоения дисциплины, помимо учебного материала, студентам необходимо пользоваться данными всемирной сети Интернет, такими сайтами, как:

5. Economics online <http://www.econline.h1.ru> - целью данного проекта является создание коллекции ссылок на ресурсы WWW, предоставляющие экономическую и финансовую информацию бесплатно в режиме онлайн. На сайте вы найдете каталог ссылок на лучшие экономические ресурсы, новости, информацию по экономической теории, финансам, статистике, архивы научных работ по экономике и т. д.
6. Economicus.Ru <http://economicus.ru> - экономический портал, главной целью которого является предоставление качественной информации по самому широкому спектру экономических дисциплин. Работы и биографии известных экономистов, профессиональный каталог экономических ресурсов Интернет, экономическая конференция, учебно-методические материалы для преподающих и изучающих экономику, подборка словарей, энциклопедий, справочников по самым разнообразным областям экономики, наиболее полное собрание лекций по экономической теории.
7. Электронная библиотека по бизнесу и финансам <http://www.finbook.biz/> - сайт предоставляет бесплатный доступ к электронным книгам по бизнесу, финансам, экономике.
8. Служба тематических толковых словарей <http://glossary.ru/>.

Методические указания по проведению различных учебных занятий, к курсовому проектированию и другим видам самостоятельной работы.

Учебная работа по дисциплине «Конкурентный анализ» состоит из контактной работы (лекции, практические занятия) и самостоятельной работы. Доля контактной учебной работы в общем объеме времени, отведенном для изучения дисциплины, составляет 51 % (в том числе лекционных занятий – 30,6%, практических занятий – 20,4%), доля самостоятельной работы – 49 %. Соотношение лекционных, семинарских, лабораторных и практических занятий к общему количеству часов соответствует учебному плану.

Для подготовки к практическим занятиям необходимо рассмотреть контрольные вопросы, при необходимости обратиться к рекомендуемой литературе, записать непонятные моменты в вопросах для уяснения их на предстоящем занятии.

Методические рекомендации по изучению дисциплины «Конкурентный анализ» для обучающихся

Цель курса «Конкурентный анализ» - подготовка обучающихся, обладающих знаниями в области оценки риска, управления рисками финансовых активов, выбора эффективных управленческих решений, критической оценки вариантов управленческих решений, расчета рисков и возможных последствий

Приступая к изучению дисциплины, обучающемуся необходимо ознакомиться с тематическим планом занятий, списком рекомендованной учебной литературы. Следует уяснить последовательность выполнения индивидуальных учебных заданий, занести в свою рабочую тетрадь темы и сроки проведения семинаров, написания учебных и творческих работ. При изучении дисциплины обучающиеся выполняют следующие задания: изучают рекомендованную учебную и научную литературу; пишут контрольные работы, готовят доклады и сообщения к практическим занятиям; выполняют самостоятельные творческие работы, участвуют в выполнении практических заданий. Уровень и глубина усвоения дисциплины зависят от активной и систематической работы на лекциях, изучения рекомендованной литературы, выполнения контрольных письменных заданий

Курс изучается на лекциях, семинарах, при самостоятельной и индивидуальной работе обучающихся. Обучающийся для полного освоения материала должен не пропускать занятия и активно участвовать в учебном процессе. Лекции включают все темы и основные вопросы теории и практики страхования. Для максимальной эффективности изучения необходимо постоянно вести конспект лекций, знать рекомендуемую преподавателем литературу, позволяющую дополнить знания и лучше подготовиться к семинарским занятиям.

В соответствии с учебным планом на каждую тему выделено необходимое количество часов практических занятий, которые проводятся в соответствии с вопросами, рекомендованными к изучению по определенным темам. Обучающиеся должны регулярно готовиться к семинарским занятиям и участвовать в обсуждении вопросов. При подготовке к занятиям следует руководствоваться конспектом лекций и рекомендованной литературой. Тематический план дисциплины, учебно-методические материалы, а также список рекомендованной литературы приведены в рабочей программе

В ходе изучения дисциплины обучающийся имеет возможность подготовить реферат по выбранной из предложенного в Рабочей программе списка теме. Выступление с докладом по реферату в группе проводится в форме презентации с использованием мультимедийной техники.

Методические рекомендации при работе над конспектом во время проведения лекции

В процессе лекционных занятий целесообразно конспектировать учебный материал. Для этого используются общие и утвердившиеся в практике правила, и приемы конспектирования лекций:

Конспектирование лекций ведется в специально отведенной для этого тетради, каждый лист которой должен иметь поля, на которых делаются пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Целесообразно записывать тему и план лекций, рекомендуемую литературу к теме. Записи разделов лекции должны иметь заголовки, подзаголовки, красные строки. Для выделения разделов, выводов, определений, основных идей можно использовать цветные карандаши и фломастеры.

Названные в лекции ссылки на первоисточники надо пометить на полях, чтобы при самостоятельной работе найти и вписать их. В конспекте дословно записываются определения понятий, категорий и законов. Остальное должно быть записано своими словами.

Каждому студенту необходимо выработать и использовать допустимые сокращения наиболее распространенных терминов и понятий.

Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям

Практические (семинарские) занятия – составная часть учебного процесса, групповая форма занятий при активном участии студентов. Практические занятия способствуют углубленному изучению наиболее сложных проблем науки и служат основной формой подведения итогов самостоятельной работы обучающихся. Целью практических занятий является углубление и закрепление теоретических знаний, полученных обучающимися на лекциях и в процессе самостоятельного изучения учебного материала, а, следовательно, формирование у них определенных умений и навыков.

В ходе подготовки к семинарскому занятию необходимо прочитать конспект лекции, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, выполнить выданные преподавателем практические задания. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы.

Желательно при подготовке к практическим занятиям по дисциплине одновременно использовать несколько источников, раскрывающих заданные вопросы.

На практических занятиях обучающиеся учатся грамотно излагать проблемы, свободно высказывать свои мысли и суждения, рассматривают ситуации, способствующие развитию профессиональной компетентности. Следует иметь в виду, что подготовка к практическому занятию зависит от формы, места проведения семинара, конкретных заданий и поручений. Это может быть написание доклада, эссе, реферата (с последующим их обсуждением), коллоквиум.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа (по В.И. Далю «самостоятельный – человек, имеющий свои твердые убеждения») осуществляется при всех формах обучения: очной и заочной.

Самостоятельная работа обучающихся - способ активного, целенаправленного приобретения студентом новых для него знаний и умений без непосредственного участия в этом процесса преподавателей. Повышение роли самостоятельной работы обучающихся при проведении различных видов учебных занятий предполагает:

– оптимизацию методов обучения, внедрение в учебный процесс новых технологий обучения, повышающих производительность труда преподавателя, активное использование информационных технологий, позволяющих обучающемуся в удобное для него время осваивать учебный материал;

- широкое внедрение компьютеризированного тестирования;
- совершенствование методики проведения практик и научно-исследовательской работы обучающихся, поскольку именно эти виды учебной работы в первую очередь готовят обучающихся к самостоятельному выполнению профессиональных задач;

- модернизацию системы курсового и дипломного проектирования, которая должна повышать роль студента в подборе материала, поиске путей решения задач.

Самостоятельная работа приводит студента к получению нового знания, упорядочению и углублению имеющихся знаний, формированию у него профессиональных навыков и умений. Самостоятельная работа выполняет ряд функций:

- развивающую;
- информационно-обучающую;
- ориентирующую и стимулирующую;
- воспитывающую;
- исследовательскую.

В рамках курса выполняются следующие виды самостоятельной работы:

1. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе);
2. Выполнение разноуровневых задач и заданий;
3. Работа с тестами и вопросами для самопроверки;
4. Выполнение итоговой контрольной работы.

Студентам рекомендуется с самого начала освоения курса работать с литературой и предлагаемыми заданиями в форме подготовки к очередному аудиторному занятию. При этом актуализируются имеющиеся знания, а также создается база для усвоения нового материала, возникают вопросы, ответы на которые студент получает в аудитории.

Необходимо отметить, что некоторые задания для самостоятельной работы по курсу имеют определенную специфику. При освоении курса студент может пользоваться библиотекой вуза, которая в полной мере обеспечена соответствующей литературой. Значительную помощь в подготовке к очередному занятию может оказать имеющийся в учебно-методическом комплексе краткий конспект лекций. Он же может использоваться и для закрепления полученного в аудитории материала. Самостоятельная работа студентов предусмотрена учебным планом и выполняется в обязательном порядке. Задания предложены по каждой изучаемой теме и могут готовиться индивидуально или в группе. По необходимости студент может обращаться за консультацией к преподавателю. Выполнение заданий контролируется и оценивается преподавателем.

Для успешного самостоятельного изучения материала сегодня используются различные средства обучения, среди которых особое место занимают информационные технологии разного уровня и направленности: электронные учебники и курсы лекций, базы тестовых заданий и задач. Электронный учебник представляет собой программное средство, позволяющее представить для изучения теоретический материал, организовать апробирование, тренаж и самостоятельную творческую работу, помогающее студентам и преподавателю оценить уровень знаний в определенной тематике, а также содержащее необходимую справочную информацию. Электронный учебник может интегрировать в себе возможности различных педагогических программных средств: обучающих программ, справочников, учебных баз данных, тренажеров, контролирующих программ.

Для успешной организации самостоятельной работы все активнее применяются разнообразные образовательные ресурсы в сети Интернет: системы тестирования по различным областям, виртуальные лекции, лаборатории, при этом пользователю достаточно иметь компьютер и подключение к Интернету для того, чтобы связаться с преподавателем, решать вычислительные задачи и получать знания. Использование сетей усиливает роль самостоятельной работы студента и позволяет кардинальным образом изменить методику преподавания.

Студент может получать все задания и методические указания через сервер, что дает ему возможность привести в соответствие личные возможности с необходимыми для выполнения работ трудозатратами. Студент имеет возможность выполнять работу дома или в аудитории. Большое воспитательное и образовательное значение в самостоятельном учебном труде студента имеет самоконтроль. Самоконтроль возбуждает и поддерживает внимание и интерес, повышает активность памяти и мышления, позволяет студенту своевременно обнаружить и устранить допущенные ошибки и недостатки, объективно определить уровень своих знаний, практических умений. Самое доступное и простое средство самоконтроля с применением информационно-коммуникационных технологий - это ряд тестов «on-line», которые позволяют в режиме реального времени определить свой уровень владения предметным материалом, выявить свои ошибки и получить рекомендации по самосовершенствованию.

Методические рекомендации по работе с литературой

Всю литературу можно разделить на учебники и учебные пособия, оригинальные научные монографические источники, научные публикации в периодической печати. Из них можно выделить литературу основную (рекомендуемую), дополнительную и литературу для углубленного изучения дисциплины.

Изучение дисциплины следует начинать с учебника, поскольку учебник – это книга, в которой изложены основы научных знаний по определенному предмету в соответствии с целями и задачами обучения, установленными программой.

При работе с литературой необходимо учитывать, что имеются различные виды чтения, и каждый из них используется на определенных этапах освоения материала.

Предварительное чтение направлено на выявление в тексте незнакомых терминов и поиск их значения в справочной литературе. В частности, при чтении указанной литературы необходимо подробнейшим образом анализировать понятия.

Сквозное чтение предполагает прочтение материала от начала до конца. Сквозное чтение литературы из приведенного списка дает возможность студенту сформировать свод основных понятий из изучаемой области и свободно владеть ими.

Выборочное – наоборот, имеет целью поиск и отбор материала. В рамках данного курса выборочное чтение, как способ освоения содержания курса, должно использоваться при подготовке к практическим занятиям по соответствующим разделам.

Аналитическое чтение – это критический разбор текста с последующим его конспектированием. Освоение указанных понятий будет наиболее эффективным в том случае, если при чтении текстов студент будет задавать к этим текстам вопросы. Часть из этих вопросов сформулирована в ФОС в перечне вопросов для собеседования. Перечень этих вопросов ограничен, поэтому важно не только содержание вопросов, но сам принцип освоения литературы с помощью вопросов к текстам.

Целью *изучающего* чтения является глубокое и всестороннее понимание учебной информации. Есть несколько приемов изучающего чтения:

1. Чтение по алгоритму предполагает разбиение информации на блоки: название; автор; источник; основная идея текста; фактический материал; анализ текста путем сопоставления имеющихся точек зрения по рассматриваемым вопросам; новизна.

2. Прием постановки вопросов к тексту имеет следующий алгоритм:

- медленно прочитать текст, стараясь понять смысл изложенного;
- выделить ключевые слова в тексте;
- постараться понять основные идеи, подтекст и общий замысел автора.

3. Прием тезирования заключается в формулировании тезисов в виде положений, утверждений, выводов.

К этому можно добавить и иные приемы: прием реферирования, прием комментирования.

Важной составляющей любого солидного научного издания является список литературы, на которую ссылается автор. При возникновении интереса к какой-то обсуждаемой в тексте проблеме всегда есть возможность обратиться к списку относящейся к ней литературы. В этом случае вся проблема как бы разбивается на составляющие части, каждая из которых может изучаться отдельно от других. При этом важно не терять из вида общий контекст и не погружаться чрезмерно в детали, потому что таким образом можно не увидеть главного.

Подготовка к экзамену должна проводиться на основе лекционного материала, материала практических занятий с обязательным обращением к основным учебникам по курсу. Это позволит исключить ошибки в понимании материала, облегчит его осмысление, прокомментирует материал многочисленными примерами.

Методические рекомендации по написанию рефератов

Реферат представляет собой сокращенный пересказ содержания первичного документа (или его части) с основными фактическими сведениями и выводами. Написание реферата используется в учебном процессе вуза в целях приобретения студентом необходимой профессиональной подготовки, развития умения и навыков самостоятельного научного поиска: изучения литературы по выбранной теме, анализа различных источников и точек зрения, обобщения материала, выделения главного, формулирования выводов и т. п. С помощью рефератов студент глубже постигает наиболее сложные проблемы курса, учится лаконично излагать свои мысли, правильно оформлять работу, докладывать результаты своего труда. Процесс написания реферата включает: выбор темы; подбор нормативных актов, специальной литературы и иных источников, их изучение; составление плана; написание текста работы и ее оформление; устное изложение реферата.

Рефераты пишутся по наиболее актуальным темам. В них на основе тщательного анализа и обобщения научного материала сопоставляются различные взгляды авторов и определяется собственная позиция студента с изложением соответствующих аргументов. Темы рефератов должны охватывать и дискуссионные вопросы курса. Они призваны отражать передовые научные идеи, обобщать тенденции практической деятельности, учитывая при этом изменения в текущем законодательстве. Рекомендованная ниже тематика рефератов примерная. Студент при желании может сам предложить ту или иную тему, предварительно согласовав ее с научным руководителем.

Реферат, как правило, состоит из введения, в котором кратко обосновывается актуальность, научная и практическая значимость избранной темы, основного материала, содержащего суть проблемы и пути ее решения, и заключения, где формируются выводы, оценки, предложения. Общий объем реферата 20 листов.

Технические требования к оформлению реферата следующие. Реферат

оформляется на листах формата А4, с обязательной нумерацией страниц, причем номер страницы на первом, титульном, листе не ставится. Поля: верхнее, нижнее, правое, левое – 20 мм. Абзацный отступ – 1,25; Рисунки должны создаваться в циклических редакторах или как рисунок Microsoft Word (сгруппированный). Таблицы выполнять табличными ячейками Microsoft Word. Сканирование рисунков и таблиц не допускается. Выравнивание текста (по ширине страницы) необходимо выполнять только стандартными способами, а не с помощью пробелов. Размер текста в рисунках и таблицах – 12 кегль. На титульном листе реферата нужно указать: название учебного заведения, факультета, номер группы и фамилию, имя и отчество автора, тему, место и год его написания. Рекомендуемый объем работы складывается из следующих составляющих: титульный лист (1 страница), содержание (1 страница), введение (1 – 2 страницы), основная часть, которую можно разделить на главы или разделы (10 – 15 страниц), заключение (1 – 3 страницы), список литературы (1 страница), приложение (не обязательно). Если реферат содержит таблицу, то ее номер и название располагаются сверху таблицы, если рисунок, то внизу рисунка.

Содержательные части реферата – это введение, основная часть и заключение. Введение должно содержать рассуждение по поводу того, что рассматриваемая тема актуальна (то есть современна и к ней есть большой интерес в настоящее время), а также постановку цели исследования, которая непосредственно связана с названием работы. Также во введении могут быть поставлены задачи (но не обязательно, так как работа невелика по объему), которые детализируют цель. В заключении пишутся конкретные, содержательные выводы.

Содержание реферата студент докладывает на семинаре, кружке, научной конференции. Предварительно подготовив тезисы доклада, студент в течение 7 - 10 минут должен кратко изложить основные положения своей работы. После доклада автор отвечает на вопросы, затем выступают оппоненты, которые заранее познакомились с текстом реферата, и отмечают его сильные и слабые стороны. На основе обсуждения обучающемуся выставляется соответствующая оценка.

Методические рекомендации по подготовке сообщений

Подготовка материала для сообщения (доклада) аналогична поиску материалов для реферата и эссе. По объему текст, который рекомендуется использовать для сообщения, близок к объему текста эссе: для устного сообщения – не более трех страниц печатного текста. Если сообщение делается в письменном виде – объем его должен быть 3 – 5 страниц.

Устное сообщение может сопровождаться презентацией. Рекомендуемое количество слайдов – около 10. Текст слайда должен дополнять информацию, которая произносится докладчиком во время выступления. Полностью повторять на слайде текст выступления не целесообразно. Приоритет при написании слайдов отдается таблицам, схемам, рисункам, кратким заключениям и выводам.

В сообщении должна быть раскрыта заявленная тема. Приветствуется внимание аудитории к докладу, содержательные вопросы аудитории и достойные ответы на них поощряются более высокой оценкой выступающему.

Время выступления – 10 – 15 минут.

Литература и другие источники могут быть найдены обучающимся самостоятельно или рекомендованы преподавателем (если возникнут сложности с поиском материала по теме); при предложении конкретной темы сообщения преподаватель должен ориентироваться в проблеме и уметь направить студента.

Методические рекомендации для подготовки к экзамену:

Зачет является формой итогового контроля знаний и умений обучающихся по данной дисциплине, полученных на лекциях, практических занятиях и в процессе самостоятельной работы. Основой для определения оценки служит уровень усвоения

обучающимися материала, предусмотренного данной рабочей программой К экзамену допускаются студенты, набравшие 36 и более баллов по итогам текущего и промежуточного контроля. На экзамене студент может набрать от 15 до 30 баллов.

В период подготовки к экзамену обучающиеся вновь обращаются к учебно-методическому материалу и закрепляют промежуточные знания.

Подготовка обучающегося к экзамену включает три этапа:

- самостоятельная работа в течение семестра;
- непосредственная подготовка в дни, предшествующие экзамену по темам курса;
- подготовка к ответу на экзаменационные вопросы.

При подготовке к экзамену обучающимся целесообразно использовать материалы лекций, учебно-методические комплексы, нормативные документы, основную и дополнительную литературу.

На экзамен выносится материал в объеме, предусмотренном рабочей программой учебной дисциплины за семестр. Экзамен проводится в письменной / устной форме.

При проведении экзамена в письменной (устной) форме, ведущий преподаватель составляет экзаменационные билеты, которые включают в себя: тестовые задания; теоретические задания; задачи или ситуации. Формулировка теоретических задания совпадает с формулировкой перечня экзаменационных вопросов, доведенных до сведения обучающихся накануне экзаменационной сессии. Содержание вопросов одного билета относится к различным разделам программы с тем, чтобы более полно охватить материал учебной дисциплины.

В аудитории, где проводится устный экзамен, должно одновременно находиться не более шести студентов на одного преподавателя, принимающего экзамен. На подготовку ответа на билет на экзамене отводится 40 минут.

При проведении письменного экзамена на работу отводится 60 минут.

Результат устного (письменного) экзамена выражается оценками:

Оценка «отлично» – от 91 до 100 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы. Все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному. На экзамене студент демонстрирует глубокие знания предусмотренного программой материала, умеет четко, лаконично и логически последовательно отвечать на поставленные вопросы.

Оценка «хорошо» – от 81 до 90 баллов – теоретическое содержание курса освоено, необходимые практические навыки работы сформированы, выполненные учебные задания содержат незначительные ошибки. На экзамене студент демонстрирует твердые знания основного (программного) материала, умеет четко, грамотно, без существенных неточностей отвечать на поставленные вопросы.

Оценка «удовлетворительно» – от 61 до 80 баллов – теоретическое содержание курса освоено не полностью, необходимые практические навыки работы сформированы частично, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки. На экзамене студент демонстрирует знание только основного материала, ответы содержат неточности, слабо аргументированы, нарушена последовательность изложения материала

Оценка «неудовлетворительно» – от 36 до 60 баллов – теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к существенному повышению качества выполнения учебных заданий. На экзамене студент демонстрирует незнание значительной части программного материала,

существенные ошибки в ответах на вопросы, неумение ориентироваться в материале, незнание основных понятий дисциплины

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

8.1 Требования к материально-техническому обеспечению

Для реализации рабочей программы дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа имеются демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия. По дисциплине «Конкурентный анализ» имеются презентации по отдельным темам курса, позволяющие наиболее эффективно освоить представленный учебный материал.

При проведении занятий лекционного/ семинарского типа занятий используются:

лицензионное программное обеспечение:

-Продукты Microsoft (Desktop EducationALNG LicSaPk OLVS Academic Edition Enterprise) подписка (Open Value Subscription);

Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security Стандартный Russian Edition;

-WinZip для Windows - программ для сжатия и распаковки файлов;

-Adobe Reader для Windows – программа для чтения PDF файлов;

-Far Manager - консольный файловый менеджер для операционных систем семейства Microsoft Windows.

При осуществлении образовательного процесса студентами и преподавателем используются следующие информационно справочные системы: ЭБС «АйПиЭрбукс», ЭБС «Консультант студента», СПС «Консультант плюс», СПС «Гарант».

8.2 Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для студентов с ограниченными возможностями здоровья созданы специальные условия для получения образования. В целях доступности получения высшего образования по образовательным программам инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья университетом обеспечивается:

1. Альтернативная версия официального сайта в сети «Интернет» для слабовидящих;

2. Для инвалидов с нарушениями зрения (слабовидящие, слепые)

- присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь, дублирование вслух справочной информации о расписании учебных занятий; наличие средств для усиления остаточного зрения, брайлевской компьютерной техники, видеоувеличителей, программ невидимого доступа к информации, программ-синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для студентов с нарушениями зрения;

- задания для выполнения на экзамене зачитываются ассистентом;

- письменные задания выполняются на бумаге, надиктовываются ассистенту обучающимся;

3. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху (слабослышащие, глухие):

- на зачете/экзамене присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);

- зачет/экзамен проводится в письменной форме;

4. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, созданы материально-технические условия обеспечивающие возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, объекты питания, туалетные и другие помещения университета, а также пребывания в указанных помещениях (наличие расширенных дверных проемов, поручней и других приспособлений).

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

- по желанию студента экзамен проводится в устной форме.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Приложение 1

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ (ДОПОЛНЕНИЙ)

в рабочую программу по дисциплине « Конкурентный анализ » по направлению
подготовки 38.03.02 – Менеджмент; Профиль Маркетинг на _____ учебный год

[illegible]

Обсуждена и рекомендована на заседании кафедры экономики и финансов протокол № _____ от " ____ " _____ 20 ____ г.

Заведующий кафедрой _____ / _____ /

Приложение 2

Распределение баллов текущего и рубежного контроля

| <i>№п/п</i> | <i>Вид контроля</i> | <i>Сумма баллов</i> | | | |
|-------------|--|----------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| | | <i>Общая сумма</i> | <i>1-я точка</i> | <i>2-я точка</i> | <i>3-я точка</i> |
| 1- | <i>Посещение занятий</i> | <i>до 10 баллов</i> | <i>до 3 б.</i> | <i>до 3б.</i> | <i>до 4б.</i> |
| 2- | <i>Текущий контроль:</i> | <i>до 30 баллов</i> | <i>до 10 б.</i> | <i>до 10 б.</i> | <i>до 10 б.</i> |
| 3- | <i>Рубежный контроль</i> | <i>до 30 баллов</i> | <i>до 10 б.</i> | <i>до 10 б.</i> | <i>до 10 б.</i> |
| | тестирование | от 0- до 12б. | от 0- до 4б. | от 0- до 4б. | от 0- до 4б. |
| | коллоквиум | от 0 до 18б. | от 0 до 6 б. | от 0 до 6 б. | от 0 до 6 б. |
| | <i>Итого сумма текущего и рубежного контроля</i> | <i>до 70баллов</i> | <i>до 23б.</i> | <i>до 23б</i> | <i>до 24б</i> |
| | Первый этап (базовый)уровень) – оценка «удовлетворительно» | не менее 36 б. | не менее 12 б. | не менее 12 б | не менее 12 б |
| | Второй этап (продвинутый)уровень) – оценка «хорошо» | менее 70 б. (51-69 б.) | менее 23 б | менее 23 б | менее 24б |
| | Третий этап (высокий уровень) - оценка «отлично» | не менее 70 б. | не менее 23 б. | не менее 23 б | не менее 24б |

Шкала оценивания планируемых результатов обучения

Текущий и рубежный контроль

| Семестр | Шкала оценивания | | | |
|---------|--|--|--|---|
| | 0-35 баллов | 36-50 баллов | 51-60 баллов | 56-70 баллов |
| | Частичное посещение аудиторных занятий. Неудовлетворительное выполнение лабораторных и практических работ. Плохая подготовка к балльно-рейтинговым мероприятиям. Студент не допускается к промежуточной аттестации | Полное или частичное посещение аудиторных занятий. Частичное выполнение и защита лабораторных и практических работ. Выполнение контрольных работ, тестовых заданий, ответы на коллоквиуме на оценки «удовлетворительно». | Полное или частичное посещение аудиторных занятий. Полное выполнение и защита лабораторных и практических работ. Выполнение контрольных работ, тестовых заданий, ответы на коллоквиуме на оценки «хорошо». | Полное посещение аудиторных занятий. Полное выполнение и защита лабораторных и практических занятий. Выполнение контрольных работ, тестовых заданий, ответы на коллоквиуме на оценки «отлично». |

(для зачёта)

| Семестр | Шкала оценивания | |
|---------|---|---|
| | Незачтено (36-60) | Зачтено (61-70) |
| | Студент имеет 36-60 баллов по итогам текущего и рубежного контроля, на зачёте не ответил ни на один вопрос. | Студент имеет 36-45 баллов по итогам текущего и рубежного контроля, на зачете представил полный ответ на один вопрос и частично (полностью) ответил на второй. Студент имеет 46-60 баллов по итогам текущего и рубежного контроля, на зачете дал полный ответ на один вопрос или частично ответил на оба вопроса. Студенту, имеющему 61-70 баллов по итогам текущего и рубежного контроля, выставляется отметка «зачтено» без сдачи зачёта. |

