

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Карпов Евгений Борисович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 18.03.2022 17:00:34  
Уникальный программный ключ:  
34e81b9ebf022d792ddf4ba544335e5b75ea819d76c1f02f098d2f3e86a810b



МЕЖДУНАРОДНАЯ ПОЛИЦЕЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ВПА  
Автономная некоммерческая организация высшего образования  
АНО ВО МПА ВПА



УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по УМР  
Л.М. Окунева  
25 июня 2021 г.

## Конкурентный анализ

### рабочая программа дисциплины (модуля)

Учебный план Менеджмент  
Учебный год начала подготовки 2021-2022

Квалификация **бакалавр**  
Форма обучения **очно-заочная**  
Общая трудоемкость **2 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 72  
в том числе:  
аудиторные занятия 18  
самостоятельная работа 52  
часов на контроль 2

Виды контроля в семестрах:  
зачеты 8

#### Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	8 (4.2)		Итого	
	Неделя			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	8	8	8	8
Практические	10	10	10	10
Итого ауд.	18	18	18	18
Контактная работа	18	18	18	18
Сам. работа	52	52	52	52
Часы на контроль	2	2	2	2
Итого	72	72	72	72

Рабочая программа дисциплины

**Конкурентный анализ**

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)

составлена на основании учебного плана:

Менеджмент

утвержденного учёным советом вуза от 25.06.21 протокол № 4.

### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цель дисциплины — освоение основ теории конкуренции, формирование навыков конкурентного анализа рынков, определения конкурентоспособности фирм и товаров, а также овладение предпринимательским подходом к рыночной экономике.
-----	--

### 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:	ФТД
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
2.1.1	Инвестиционный менеджмент
2.1.2	Производственная практика (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)
2.1.3	Риск-менеджмент
2.1.4	Стратегический менеджмент
2.1.5	Теория корпоративного управления
2.1.6	Финансовый менеджмент
2.1.7	Государственное и муниципальное управление
2.1.8	Логистика
2.1.9	Макроэкономическое планирование и прогнозирование
2.1.10	Управленческий консалтинг
2.1.11	Отраслевая экономика
2.1.12	Макроэкономика
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>
2.2.1	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
2.2.2	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
2.2.3	Производственная практика (преддипломная практика)

### 3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

<b>ОПК-1:</b>	Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории;
<b>ОПК-1.2:</b>	Проводит системный анализ деятельности организации и ее составляющих, используя компьютерный инструментарий
<b>ОПК-2:</b>	Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем;
<b>ОПК-2.2:</b>	Определяет методы сбора информации, способы и вид ее представления, применяя современное программное обеспечение
<b>ОПК-4:</b>	Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций;
<b>ОПК-4.1:</b>	Знает основные методы идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации
<b>ОПК-4.2:</b>	Выявляет и оценивает возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций
<b>ПК-4:</b>	Способен организовывать и проводить мероприятия по развитию и построению профессиональной карьеры персонала
<b>ПК-4.1:</b>	Анализирует особенности работы на различных участках производства и конкретных рабочих местах

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен**

<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
3.1.1	- экономические основы поведения организации, иметь представление о различных структурах рынков и способность проводить анализ конкурентной среды;
3.1.2	- взаимосвязи между функциональными стратегиями компании с целью подготовки сбалансированных управленческих решений;
3.1.3	- стратегии организации, используя инструментарий стратегического менеджмента;
3.1.4	- условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений;
3.1.5	- содержание понятия конкуренция;

3.1.6	- существующие методики анализа деятельности единиц бизнеса;
3.1.7	- основные типы конкурентов и конкурентных стратегий;
3.1.8	- конкурентные силы и факторы, способствующие их становлению;
<b>3.2</b>	<b>Уметь:</b>
3.2.1	-анализировать и прогнозировать тенденции изменения рынка, влияющие на характер конкуренции;
3.2.2	-определять конкурентное положение компании;
3.2.3	-осуществлять постановку задач при разработке конкурентных стратегий
3.2.4	-применять количественные и качественные методы анализа при принятии управленческих решений и строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели
<b>3.3</b>	<b>Владеть:</b>
3.3.1	- современным инструментарием анализа рынков
3.3.2	- методикой сбора и анализа информации, необходимой для анализа рынка.
3.3.3	- готовностью участвовать в разработке стратегии организации.

#### 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов
	<b>Раздел 1. Понятие и эволюция конкуренции</b>		
1.1	Общие основы конкуренции: производство, распределение, обмен, потребление /Лек/	8	1
1.2	Циклический характер воспроизводства /Ср/	8	6
1.3	Взаимодействие стадий воспроизводства /Лек/	8	1
1.4	Понятие и сущность конкуренции /Ср/	8	6
	<b>Раздел 2. Конкуренция: виды и методы, уровни и варианты</b>		
2.1	Виды конкуренции /Лек/	8	1
2.2	Методы конкуренции /Пр/	8	1
2.3	Варианты изменения силы конкуренции между фирмами /Лек/	8	1
	<b>Раздел 3. Понятие конкурентоспособности и конкурентной борьбы</b>		
3.1	Конкурентоспособность /Лек/	8	1
3.2	Этапы конкурентной борьбы /Пр/	8	1
3.3	Законы конкурентной борьбы /Пр/	8	1
3.4	Факторы, влияющие на конкурентную борьбу /Ср/	8	6
	<b>Раздел 4. Рынок, формы и виды рынка с позиции конкуренции</b>		
4.1	Рынок и теоретические формы рынка /Пр/	8	2
4.2	Типы рынков и их основные характеристики /Ср/	8	6
4.3	Сегментация рынка и ее факторы /Ср/	8	6
	<b>Раздел 5. Конкурентная среда рынка</b>		
5.1	Конкуренция и рынок /Лек/	8	1
5.2	Оценка конкурентной среды на товарных рынках /Ср/	8	6
5.3	Ценовая и неценовая конкуренция /Пр/	8	2
	<b>Раздел 6. Система регулирования конкуренции</b>		
6.1	Способы законного регулирования конкуренции /Лек/	8	2
6.2	Развитие антимонопольного законодательства в РФ /Ср/	8	2
6.3	Развитие антитрестового законодательства /Пр/	8	1
	<b>Раздел 7. Конкурентные стратегии</b>		
7.1	Группировка приоритетных стратегий конкурентов и осуществляемые ими стратегии /Ср/	8	2
7.2	Основные типы стратегий конкурентной борьбы /Ср/	8	4
7.3	Мировая базовая конкурентная стратегия «виолент» /Пр/	8	1
	<b>Раздел 8. Конкурентный анализ и принципы конкурентного ценообразования</b>		
8.1	Бенчмаркинг /Ср/	8	4
8.2	Модель «Доля рынка – рост рынка» /Ср/	8	4
8.3	Модель выбора информации, необходимой для анализа отрасли /Пр/	8	1

8.4	/Зачёт/	8	2
-----	---------	---	---

## 5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

### 5.1. Вопросы для самоконтроля и текущей аттестации

Анализ и оценка конкурентов и конкурентных позиций предприятия.  
 Конкурентный анализ и позиционирование предприятия сервиса.  
 Анализ конкурентных преимуществ гостиничного предприятия.  
 Анализ конкурентной среды и фирм конкурентов (на примере фирмы).  
 Анализ конкуренции на рынке компьютерной техники.  
 Конкурентное преимущество как инструмент стратегии фирмы.  
 Конкурентное окружение организации и прогнозирование его изменений  
 Анализ конкуренции на рынке продаж мебели  
 Анализ конкуренции на рынке СМИ  
 Анализ конкуренции на рынке торговли автомобилями  
 Анализ конкуренции на рынке грузовых перевозок  
 Анализ конкуренции на рынке пассажирских перевозок  
 Анализ и оценка конкурентов и конкурентных позиций предприятия сферы услуг

### 5.2. Темы письменных работ (контрольных и курсовых работ, рефератов)

1. Конкуренция в жизни природы и человеческого общества. О биологических предпосылках конкуренции в системе бизнеса.
2. Конкурентные преимущества субъектов предпринимательского бизнеса
3. Оценка конкурентных преимуществ субъектов бизнеса их партнерами и соперниками. Эффект взаимозависимости.
4. Общественная ценность субъектов предпринимательского бизнеса. Эффект толерантности.
5. Конкурентные цели субъектов бизнеса. Понятие конкурентного целеполагания.
6. Признаки современной конкуренции. Парадокс суверенитета. Парадокс системности.
7. Конкурентный потенциал субъектов бизнеса. Различия между ресурсным и конкурентным потенциалом.
9. Формальная и реальная конкурентоспособность субъектов предпринимательского бизнеса.
10. Виды конкурентных действий субъектов предпринимательского бизнеса.
11. Направления конкурентных действий субъектов предпринимательского бизнеса. Маневренность конкурентных действий
12. Ценовые и неценовые методы конкурентных действий субъектов предпринимательского бизнеса.
13. Конкурентные силы субъектов предпринимательского бизнеса.
14. Формы конкурентных действий субъектов предпринимательского бизнеса.
15. Конкурентные позиции субъектов предпринимательского бизнеса. Понятие конкурентного позиционирования.
16. Объективные ограничители доминирующего конкурентного позиционирования. Конкурентные силы контрагентов и потребителей.
17. Конкурентные силы прямых соперников. Эволюционные эффекты конкуренции. Конкурентная функциональная дифференциация в системе бизнеса.
18. Государственные и международные антимонопольные барьеры конкурентного позиционирования.
19. Устойчивость конкурентных действий и конкурентных позиций субъектов предпринимательского бизнеса.
20. Обеспечение устойчивости конкурентных действий и конкурентных позиций субъектов предпринимательского бизнеса в условиях неопределенности. Понятие конкурентного риска.
21. Конкурентная мотивация субъектов предпринимательского бизнеса. Содержательные, технологические и иные мотивы конкурентного поведения.
22. Типы конкурентного статуса субъектов предпринимательского бизнеса.
23. Тактические конкурентные угрозы. Приемы, модели и манеры конкурентного поведения субъектов предпринимательского бизнеса.
24. Особенности тактики конкурентного поведения субъектов бизнеса. Тактическое маневрирование в бизнесе.
25. Модели конкурентного поведения субъектов предпринимательского бизнеса, отделяющие тактику наступления от тактики обороны.
26. Объективные и субъективные тактические детерминанты силы конкурентного поведения субъектов предпринимательского бизнеса.
27. Модели, типы и виды конкурентных ситуаций. Симметричные и асимметричные конкурентные ситуации. Принцип конъюнктурного опережения
28. Разведка и контрразведка как инструменты снижения тактических рисков и управления конкурентными ситуациями
29. Особенности формирования ролевых функций субъектов предпринимательского бизнеса
30. Роль статус субъектов предпринимательского бизнеса. Абсолютное и относительное лидерство в конкуренции

### 5.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации

Конкурентный анализ и позиционирование коммерческого предприятия  
 Анализ конкурентных преимуществ предприятия питания  
 Анализ конкурентной среды и фирм конкурентов сетевого маркетинга  
 Анализ конкуренции на рынке офисной техники  
 Конкурентное преимущество как инструмент стратегии фирмы  
 Конкурентное окружение организации и прогнозирование его изменений  
 Анализ конкуренции на рынке офисной мебели

Анализ конкуренции на рынке Интернет-рекламы  
 Анализ конкуренции на рынке торговли продуктами питания  
 Анализ конкуренции на рынке таксомоторных услуг  
 Анализ конкуренции на рынке доставки грузов населению  
 Анализ и оценка конкурентов и конкурентных позиций предприятия сферы обслуживания  
 Конкурентный анализ и позиционирование предприятия Интернет-услуг  
 Анализ конкурентных преимуществ (модель Портера) супермаркета  
 Анализ конкурентной среды и фирм конкурентов в сфере досуга населения  
 Анализ конкуренции на рынке бытовой техники  
 Конкурентное преимущество как инструмент стратегии строительной фирмы

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### 6.1. Рекомендуемая литература

#### 6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год, эл. адрес
Л1.1	Фирсова О.А.	Конкурентный анализ в бизнесе : учебно-методическое пособие	Орел : МАБИВ., 2014 <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=428607">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=428607</a>

#### 6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год, эл. адрес
Л2.1	Юрьева Л.В.	Основы стратегического конкурентного анализа: Учебно-методическое пособие	Екатеринбург изд. Уральского университета, 2014 URL: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=276569">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=276569</a>

### 6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

#### 6.2.1 Перечень программного обеспечения

6.3.1.1	OpenOffice		
<b>6.2.2 Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем</b>			
6.3.2.1	<a href="http://www.consultant.ru/">http://www.consultant.ru/</a>	Справочная правовая система «КонсультантПлюс».	
6.3.2.2	<a href="http://sdo.tiei.ru">sdo.tiei.ru</a>	Электронная информационно-образовательная среда(ЭИОС)	
6.3.2.3	<a href="http://biblioclub.ru/">http://biblioclub.ru/</a>	ЭБС «Университетская библиотека online»	
6.3.2.4	<a href="http://library.tiei.ru/">http://library.tiei.ru/</a>	ЭЛЕКТРОННАЯ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ БИБЛИОТЕКА	

## 7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории. Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие примерным программам дисциплин (модулей), рабочим учебным программам дисциплин (модулей). Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно - образовательную среду.
-----	--

## 8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ И КРИТЕРИЯМ ОЦЕНИВАНИЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Обучающимся необходимо помнить, что качество полученного образования в немалой степени зависит от активной роли самого обучающегося в учебном процессе. Обучающийся должен быть нацелен на максимальное усвоение подаваемого лектором материала, после лекции и во время специально организуемых индивидуальных встреч он может задать лектору интересующие его вопросы.

Лекционные занятия составляют основу теоретического обучения и должны давать систематизированные основы знаний по дисциплине, раскрывать состояние и перспективы развития соответствующей области науки, концентрировать внимание обучающихся на наиболее сложных и узловых вопросах, стимулировать их активную познавательную деятельность и способствовать формированию творческого мышления.

Главная задача лекционного курса - сформировать у обучающихся системное представление об изучаемом предмете,

обеспечить усвоение будущими специалистами основополагающего учебного материала, принципов и закономерностей развития соответствующей научно-практической области, а также методов применения полученных знаний, умений и навыков.

Основные функции лекций: 1. Познавательная-обучающая; 2. Развивающая; 3. Ориентирующе-направляющая; 4. Активизирующая; 5. Воспитательная; 6. Организующая; 7. Информационная.

Выполнение практических заданий служит важным связующим звеном между теоретическим освоением данной дисциплины и применением ее положений на практике. Они способствуют развитию самостоятельности обучающихся, более активному освоению учебного материала, являются важной предпосылкой формирования профессиональных качеств будущих специалистов.

Проведение практических занятий не сводится только к органическому дополнению лекционных курсов и самостоятельной работы обучающихся. Их вместе с тем следует рассматривать как важное средство проверки усвоения обучающимися тех или иных положений, даваемых на лекции, а также рекомендуемой для изучения литературы; как форма текущего контроля за отношением обучающихся к учебе, за уровнем их знаний, а следовательно, и как один из важных каналов для своевременного подтягивания отстающих обучающихся.

При подготовке важны не только серьезная теоретическая подготовка, но и умение ориентироваться в разнообразных практических ситуациях, ежедневно возникающих в его деятельности. Этому способствует форма обучения в виде практических занятий. Задачи практических занятий: закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у обучающихся умений и навыков работы с исходными данными, научной литературой и специальными документами. Практическому занятию должно предшествовать ознакомление с лекцией на соответствующую тему и литературой, указанной в плане этих занятий.

При проведении учебных занятий обеспечиваются развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей). Самостоятельная работа может быть успешной при определенных условиях, которые необходимо организовать. Ее правильная организация, включающая технологии отбора целей, содержания, конструирования заданий и организацию контроля, систематичность самостоятельных занятий, целесообразное планирование рабочего времени позволяет привить студентам умения и навыки в овладении, изучении, усвоении и систематизации приобретаемых знаний в процессе обучения, привить навыки повышения профессионального уровня в течение всей трудовой деятельности.

Для контроля знаний студентов по данной дисциплине необходимо проводить оперативный, рубежный и итоговый контроль.

Оперативный контроль осуществляется путем проведения опросов студентов на семинарских занятиях, проверки выполнения практических заданий, а также учета вовлеченности (активности) студентов при обсуждении мини-докладов, организации ролевых игр и т.п.

Контроль за самостоятельной работой студентов по курсу осуществляется в двух формах: текущий контроль и итоговый. Рубежный контроль (аттестация) подразумевает проведение тестирования по пройденным разделам курса. В тестирование могут быть включены темы, предложенные студентам для самостоятельной подготовки, а также практические задания.

Уровень сформированности профессиональных компетенций каждого обучающегося оценивается по следующей шкале (от 1 до 5):

1 – не справляется с выполнением типовых профессиональных задач, не проявляет ни один из навыков, входящих в компетенцию;

2 – не справляется с выполнением типовых профессиональных задач, проявляет отдельные навыки, входящие в компетенцию;

3 – выполняет типовые профессиональные задачи при консультационной поддержке: пороговый (критический) уровень готовности;

4 – самостоятельно выполняет типовые профессиональные задачи. Для решения нестандартных задач требуется консультационная помощь: пороговый (допустимый) уровень готовности;

5 – все профессиональные (типовые и нестандартные) профессиональные задачи выполняет самостоятельно: повышенный уровень готовности.

Бально-рейтинговая оценка по промежуточной аттестации проводимой в форме экзамена и (или) дифференцированного зачета выставляется в соответствии со следующей шкалой:

50–71 – «удовлетворительно»;

71–92 – «хорошо»;

92–100 – «отлично».

Далее приводятся критерии оценки результатов ответов. Например:

Оценка "ОТЛИЧНО" ставится обучающемуся, показавшему повышенный уровень готовности.

Оценка "ХОРОШО" ставится обучающемуся, показавшему пороговый (допустимый) уровень готовности.

Оценка "УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО" ставится обучающемуся, показавшему пороговый (критический) уровень готовности.

Бально-рейтинговая оценка по промежуточной аттестации проводимой в форме зачета выставляется в соответствии со следующей шкалой:

51–100 – «зачтено».

Далее приводятся критерии оценки результатов ответов. Например:

Оценка "зачтено" ставится обучающемуся, минимально показавшему пороговый (критический) уровень готовности.