

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.В.10 Конкурентные стратегии и конкурентоспособность бизнеса  
(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.04.01 Экономика  
(код, наименование направления подготовки)

Экономика и цифровая трансформация  
(наименование образовательной программы)

Заочная форма обучения  
(форма обучения)

Год набора – 2026

Барнаул

**Автор(ы)-составитель(и) РПД:**

Котванова Светлана Геннадьевна, к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов Алтайского филиала РАНХиГС

**Заведующий кафедрой:**

Лукина Елена Викторовна, к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономики и финансов Алтайского филиала РАНХиГС

Рабочая программа дисциплины Б1.В.10 «Конкурентные стратегии и конкурентоспособность бизнеса» одобрена на заседании кафедры экономики и финансов Алтайского филиала РАНХиГС.

Протокол №1 от «26» августа 2025 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы	5
3. Содержание и структура дисциплины	6
4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания	8
5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам	12
6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине	17
7. Методические материалы по освоению дисциплины (модуля)	24
8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет	24
9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы	26

**1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Дисциплина Б1.В.10 «Конкурентные стратегии и конкурентоспособность бизнеса» обеспечивает формирование у обучающихся следующих универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций\*:

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС	Код компетенции	Наименование компетенции	Код индикатора достижения компетенций	Наименование индикатора достижения компетенций	Образовательный результат
	УК – 1	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	УК – 1.1	Вырабатывает стратегию действий, направленную на устранение рисков возникновения проблемных ситуаций	УК – 1.1 3-1 Знает научные достижения в экономической науке, методы и инструменты формирования финансового плана и плана финансово-хозяйственной деятельности и разработки стратегических направлений развития экономических субъектов. УК – 1.1 У-1 Умеет разрабатывать и обосновывать стратегии развития хозяйствующих субъектов, устранять выявленные проблемы, оценивать последствия реализации стратегий и давать объективную оценку последствиям их реализации
В/01.7 Подготовка экономических обоснований для стратегических и оперативных планов развития организации	ПКс – 3	Способен осуществлять разработку бюджетов и планов финансово-хозяйственной деятельности	ПКс – 3.1	Оценивает эффективность реализуемых бюджетов, производит оценку выполнения бюджетных показателей центрами ответственности	ПКс – 3.1 3-2 Знает факторы, определяющие конкурентоспособность продукции/услуг и конкурентоспособность хозяйствующего субъекта ПКс – 3.1 У-2 Умеет разрабатывать и адаптировать конкурентные стратегии, формирует эффективные портфели стратегических инициатив, управляет ресурсами для устойчивого развития бизнеса, своевременно распознаёт внешние угрозы и возможности.

## **2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы**

Общий объем дисциплины: 5,00 з. е., 180 ак. час.

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 16 ак. час. на контактную работу с преподавателем, из них 6 ак. час на лекции и 8 ак. час на практические занятия, 155 ак. час на самостоятельную работу обучающихся.

Дисциплина Б1.В.10 «Конкурентные стратегии и конкурентоспособность бизнеса» изучается на 2 курсе после дисциплин: Управление проектами; Микроэкономика (продвинутый уровень).

### 3. Содержание и структура дисциплины

#### 3.1. Структура дисциплины

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	ВСЕГО	Объем дисциплины, ак.час											Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации	
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий								Самостоятельная работа				
			Период теоретического обучения				Период промежуточной аттестации (сессия)								
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Кат тэк	Контр оль	СРкр	СРэк	СР	
			Л	ВЛ	ЛР	ПЗ									
Тема 1	Конкуренция и конкурентоспособность бизнеса.	41	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	38	Опрос, тест, контрольное задание	
Тема 2	Конкурентные рыночные структуры и конкурентных преимуществ.	43	2	0	0	2	0	0	0	0	0	0	39	Опрос, тест, контрольное задание	
Тема 3	Оценка конкурентоспособности товара и фирмы.	43	2	0	0	2 (2**)	0	0	0	0	0	0	39	Опрос, тест, контрольное задание	
Тема 4	Разработка и реализация стратегий конкуренции.	42	1	0	0	2 (2**)	0	0	0	0	0	0	39	Опрос, тест, контрольное задание	
Промежуточная аттестация		11	0	0	0	0	0	0	2	9	0	0	0	Экзамен	
Итого		180	6	0	0	8	0	0	2	9	0	0	155		

*Используемые сокращения:*

Л – лекции - занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях,).

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ).

ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы

КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

Контроль - контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий для заочной формы обучения

СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям.

\*\* - занятия/часы в рамках практической подготовки.

### 3.2. Содержание дисциплины

#### **Тема 1. Конкуренция и конкурентоспособность бизнеса, УК – 1.1, ПКс – 3.1.**

Роль и значение конкуренции в рыночной экономике. Основные понятия и условия возникновения конкуренции. Функции конкуренции. Основные факторы конкуренции. Современные приоритеты в конкуренции. Виды конкуренции (ценовая и неценовая конкуренция). Преимущества неценовой конкуренции. Уровни конкуренции по Ф. Котлеру.

#### **Тема 2. Конкурентные рыночные структуры и теория конкурентных преимуществ, УК – 1.1, ПКс – 3.1.**

Особенности конкурентных рыночных структур. Модель совершенной конкуренции. Модель монополистической конкуренции. Модель олигополистической конкуренции. Модель чистой монополии. Понятие и свойства конкурентного преимущества. Виды конкурентных преимуществ. Модель пяти сил конкуренции М. Портера. Детерминанты конкурентного преимущества страны («национальный ромб»). Понятие конкурентного статуса фирмы. Оценка емкости рынка. Расчет рыночных долей. Оценка интенсивности конкуренции.

#### **Тема 3. Оценка конкурентоспособности товара и фирмы, УК – 1.1, ПКс – 3.1.**

Методы оценки конкурентоспособности товара. Интегральный показатель конкурентоспособности товара. Расчёт конкурентной цены. Обзор определений конкурентоспособности фирмы. Виды конкурентоспособности фирмы. Показатели конкурентоспособности предприятий. Методы оценки конкурентоспособности фирмы.

#### **Тема 4. Разработка и реализация стратегий конкуренции, УК – 1.1, ПКс – 3.1.**

Классификация конкурентных стратегий по М. Портеру: стратегия лидерства в минимизации издержек; стратегия дифференциации; стратегии фокусирования. Конкурентные стратегии предприятия по А.А. Томпсону и А.Д. Стрикленду. Стратегии конкуренции по Г.Л. Азоеву, А.П. Челенкову. Стратегия снижения себестоимости продукции. Особенности ценовых стратегий вытеснения конкурентов. «Ценовые войны». Стратегия дифференциации продукции. Формы реакции фирм на повышение активности конкурентов (отсроченная реакция, избирательная реакция, «реакция тигра», стохастическая реакция).

### **4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания**

4.1 Оценочные материалы по дисциплине Б1.В.10 «Конкурентные стратегии и конкурентоспособность бизнеса» входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляет фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

4.2. ФОС разработан как комплекс проверочных заданий различного типа и уровня сложности, включает критерии и шкалы оценивания, а также «ключи» правильных ответов. ФОС формируется как отдельный документ и хранится в электронном виде, доступ к ФОС предоставлен ограниченному кругу лиц.

4.3. Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочих программах дисциплин размещены типовые проверочные задания, которые можно условно разделить на задания закрытого, комбинированного и открытого типов.

Задания закрытого типа — это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных.

Задания комбинированного типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос



сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных и обосновать свой выбор.

Задания открытого типа — это задания, в которых на каждый вопрос должен быть предложен развернутый обоснованный ответ.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность выполнения и система оценивания выполнения заданий.

#### 4.4. Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

ТИП ЗАДАНИЯ	ИНСТРУКЦИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильный ответ	1.Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В).	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква
Задание закрытого типа на установление соответствия	Прочитайте текст и установите соответствие	1.Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д. 3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов. 4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4).	Ответ считается верным, если правильно указаны цифры или буквы
Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильные ответы	1.Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать несколько правильных ответов. 4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г).	Ответ считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из одного столбца верно сопоставлены с позициями другого)
Задание закрытого типа на установление последовательности	Прочитайте текст и установите последовательность	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Построить верную последовательность из предложенных элементов. 4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БВА или 135).	Ответ считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр
Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из	Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы,	1.Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при

предложенных обоснованием выбора	и	обосновывающие выбор ответа	<p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать один верный ответ.</p> <p>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.</p> <p>5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).</p>	выборе ответа
Задание открытого типа с развернутым ответом		Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса.</p> <p>2. Продумать логику и полноту ответа.</p> <p>3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки.</p> <p>4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ</p>	<p>Ответ считается верным:</p> <p>1. Отсутствие фактических ошибок.</p> <p>2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа).</p> <p>3. Обоснованность ответа (наличие аргументов).</p> <p>4. Логическая последовательность излагаемого материала.</p>

4.5. Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением БРС<sup>1</sup>

			ECTS	
Итоговая балльная оценка	Традиционная система	Бинарная система	Для традиционной системы	Для бинарной системы
	Отлично	Зачтено	A	P/ Passed
			B	P/ Passed
	Хорошо		C	P/ Passed
			D	P/ Passed
	Удовлетворительно		E	P/ Passed
	Неудовлетворительно	Не зачтено	F	F/Failed

Соотношение баллов за текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию, а также повторную промежуточную аттестацию:

Максимальная сумма баллов за текущий контроль успеваемости	Максимальная сумма баллов за промежуточную аттестацию	Максимальная итоговая балльная оценка	Максимальная сумма баллов за повторную промежуточную аттестацию
60 баллов	40 баллов	100 баллов	100 баллов

## 5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам

5.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контрольным точкам):

вопросы для устного опроса, вопросы для самостоятельной подготовки, практические задания, тестирование.

5.2. Типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся (вне контрольных точек).

### Тема 1. Конкуренция и конкурентоспособность бизнеса, УК – 1.1, ПКс – 3.1.

#### 1. Тестовые задания с инструкцией по выполнению и ключами правильных ответов

Инструкция: выберите один или несколько правильных ответов.

- Ключевая функция конкуренции, заставляющая компании повышать качество и снижать издержки:
  - Распределительная
  - Контролирующая
  - Стимулирующая
  - Аллокационная
- Основным условием возникновения конкуренции является:
  - Наличие одного производителя на рынке
  - Наличие планового регулирования экономики
  - Свобода выбора для покупателей и наличие множества независимых продавцов
  - Установление фиксированных цен государством
- К преимуществам неценовой конкуренции относится:
  - Быстрота реакции конкурентов
  - Создание лояльности к бренду и устойчивых конкурентных преимуществ

<sup>1</sup> БРС при изучении данной дисциплины не применяется

в) Не требует дополнительных затрат

г) Ведущая роль ценового фактора

4. Согласно Ф. Котлеру, уровень конкуренции, при котором компания рассматривает в качестве конкурентов производителей товаров или услуг, схожих по цене и качеству, называется:

а) Конкуренция желаний

б) Отраслевая конкуренция

в) Конкуренция марок

г) Формальная конкуренция

5. К современным приоритетам в конкуренции НЕ относится:

а) Цифровизация и инновации

б) Устойчивое развитие и социальная ответственность

в) Максимальное удешевление продукции без учета качества

г) Клиентоориентированность и персонализация

## 2. Контрольное задание

Задача 1. Проанализируйте рынок кофеен в вашем городе. Определите, к какому виду конкуренции (ценовая или неценовая) прибегают основные игроки (например, федеральные сети vs локальные кофейни). Приведите по 2 конкретных примера методов конкуренции для каждого вида и обоснуйте, почему неценовая конкуренция является для локальных кофеен более эффективной стратегией.

Задача 2. Компания «Альфа» производит смартфоны. Опираясь на уровни конкуренции по Ф. Котлеру, составьте для нее иерархию конкурентов от самых близких к самым дальним. Включите не менее 4 уровней.

## 3. Вопросы для опроса

1. Назовите основные функции конкуренции в рыночной экономике.

2. В чем заключаются ключевые преимущества неценовой конкуренции перед ценовой?

3. Что понимается под «современными приоритетами в конкуренции»?

## **Тема 2. Конкурентные рыночные структуры и теория конкурентных преимуществ, УК – 1.1, ПКс – 3.1.**

### 1. Тестовые задания с инструкцией по выполнению и ключами правильных ответов

Инструкция: выберите один или несколько правильных ответов.

1. Рыночная структура, для которой характерно множество фирм, дифференциация продукта и относительно свободный вход на рынок, – это:

а) Совершенная конкуренция

б) Монополистическая конкуренция

в) Олигополия

г) Монополия

2. Согласно модели пяти сил М. Портера, угроза появления новых конкурентов высока, если:

а) Существуют высокие барьеры для входа в отрасль

б) Потребители не имеют власти торговаться

в) Барьеры для входа низкие, а ожидаемая прибыль привлекательна

г) В отрасли присутствуют только несколько крупных игроков

3. К детерминантам «национального ромба» М. Портера НЕ относится:

а) Параметры факторов производства

- б) Стратегия фирм, их структура и соперничество
- в) Родственные и поддерживающие отрасли
- г) Уровень инфляции в стране
- 4. Для рынка чистой монополии характерно:
  - а) Наличие единственного продавца уникального продукта
  - б) Полная информированность всех участников рынка
  - в) Абсолютная мобильность ресурсов
  - г) Отсутствие барьеров для входа и выхода
- 5. Конкурентное преимущество, основанное на использовании патента или уникальной технологии, является:
  - а) Внутренним и статическим
  - б) Внешним и динамическим
  - в) Внутренним и потенциальным
  - г) Внутренним и реальным

## 2. Контрольное задание

Используя модель «пяти сил конкуренции» М. Портера, проанализируйте привлекательность рынка мобильных приложений для доставки еды для новой компании, планирующей войти на него.

## 3. Вопросы для опроса

1. В чем заключаются ключевые различия между олигополией и монополистической конкуренцией?
2. Что показывает индекс Херфиндаля-Хиршмана (ННІ) и как интерпретируются его значения?
3. Каковы основные детерминанты конкурентного преимущества страны в «национальном ромбе» Портера?

## **Тема 3. Оценка конкурентоспособности товара и фирмы, УК – 1.1, ПКс – 3.1.**

### 1. Тестовые задания с инструкцией по выполнению и ключами правильных ответов

Инструкция: выберите один или несколько правильных ответов.

1. Интегральный показатель конкурентоспособности товара рассчитывается как:
  - а) Сумма всех параметров товара
  - б) Отношение группового показателя по техническим параметрам к групповому показателю по экономическим параметрам
  - в) Разность между ценой товара и ценой аналога
  - г) Произведение качества и цены
2. Конкурентная цена товара – это цена, которая:
  - а) Всегда ниже цены конкурентов
  - б) Обеспечивает максимальную прибыль в краткосрочном периоде
  - в) Учитывает цены конкурентов и ценностное предложение товара на рынке
  - г) Рассчитывается только на основе издержек производства
3. К показателям конкурентоспособности предприятия относится:
  - а) Отношение чистой прибыли к собственному капиталу (ROE)
  - б) Цвет корпоративного логотипа
  - в) Количество сотрудников в штате
  - г) Отношение дебиторской задолженности к выручке

4. Метод оценки конкурентоспособности фирмы, основанный на сравнении ее основных показателей с показателями конкурентов-лидеров, называется:
  - а) Матричный анализ
  - б) Бенчмаркинг
  - в) Функционально-стоимостный анализ
  - г) PEST-анализ
5. Конкурентоспособность фирмы – это:
  - а) Способность производить товары с минимальными издержками
  - б) Его превосходство над конкурентами по заданным критериям в определенный момент времени
  - в) Наличие у фирмы уникальных технологий
  - г) Способность выигрывать тендеры

### 2. Контрольное задание

Рассчитайте интегральный показатель конкурентоспособности для нового планшета «Х». Групповой показатель по техническим параметрам (качество экрана, производительность, время работы от аккумулятора) составил 0,95. Групповой показатель по экономическим параметрам (затраты на приобретение и эксплуатацию) составил 1,05, где за базу сравнения принят основной конкурент. Сделайте вывод о конкурентоспособности товара.

### 3. Вопросы для опроса

1. Каковы основные группы параметров, оцениваемых при анализе конкурентоспособности товара?
2. В чем разница между конкурентоспособностью товара и конкурентоспособностью фирмы?
3. Назовите два основных метода оценки конкурентоспособности фирмы.

## **Тема 4. Разработка и реализация стратегий конкуренции, УК – 1.1, ПКс – 3.1.**

### 1. Тестовые задания с инструкцией по выполнению и ключами правильных ответов

Инструкция: выберите один или несколько правильных ответов.

1. Стратегия по М. Портеру, предполагающая создание уникального продукта, воспринимаемого рынком как особый, – это:
  - а) Стратегия лидерства в издержках
  - б) Стратегия дифференциации
  - в) Стратегия фокусирования
  - г) Стратегия инноваций
2. Стратегия «реакции тигра» на действия конкурента характеризуется:
  - а) Отсрочкой и тщательным анализом
  - б) Быстрым, агрессивным и полномасштабным ответом на любое действие конкурента
  - в) Ответом только на самые опасные вызовы
  - г) Отсутствием какой-либо видимой реакции
3. К ценовым стратегиям вытеснения конкурентов относится:
  - а) Стратегия «снятия сливок»
  - б) Стратегия демпинговых цен
  - в) Стратегия престижных цен
  - г) Стратегия следования за конкурентом
4. Основной риск стратегии лидерства в минимизации издержек по Портеру:
  - а) Низкая лояльность потребителей

- б) Технологические изменения, обесценивающие вложения в эффективность
- в) Слишком узкая клиентская база
- г) Высокие затраты на НИОКР

5. Стратегия, при которой компания концентрируется на конкретном сегменте рынка, используя либо низкие издержки, либо дифференциацию, – это:

- а) Стратегия диверсификации
- б) Стратегия фокусирования (ниши)
- в) Стратегия глобализации
- г) Стратегия атаки

## 2. Контрольное задание

Задача 1. Компания «Восток» производит высококачественную кухонную мебель из массива дерева по индивидуальным заказам. Рынок насыщен крупными производителями стандартной мебели из ДСП. Определите, какую базовую конкурентную стратегию по М. Портеру должна выбрать компания «Восток». Обоснуйте свой выбор, указав не менее трех аргументов.

Задача 2. Крупная сеть супермаркетов снизила цены на молочную продукцию на 15%. Ваша компания – региональный производитель молочных продуктов – заметила падение продаж на 10% за последний месяц. Какую из форм реакции на активность конкурента (отсроченная, избирательная, «реакция тигра», стохастическая) вы бы рекомендовали и почему?

## 3. Вопросы для опроса

1. В чем заключается основное различие между стратегией лидерства в издержках и стратегией дифференциации по М. Портеру?

2. Каковы основные риски «ценовой войны» как стратегии вытеснения конкурентов?

3. Что означает «стохастическая реакция» фирмы на действия конкурентов и в каких случаях она целесообразна?

5.3. Один или несколько тематических блоков дисциплины завершаются контрольной точкой (далее – КТ). Текущий контроль успеваемости по дисциплине предусматривает не менее 2 (двух) и не более 10 (десяти) КТ в течение периода освоения дисциплины.

Максимальное количество баллов за любой тип работ в рамках КТ составляет 100 (сто) баллов.

Распределение весовых коэффициентов по КТ в рамках текущего контроля успеваемости по дисциплине и формулы расчета:

Наименование контрольной точки	Максимальное количество баллов за работу в рамках КТ, которое может набрать студент	Коэффициент веса контрольной точки	Результат контрольной точки, участвующий в формировании итоговой балльной оценки по дисциплине (отражается в журнале БРС в СДО)
КТ 1	100	0,3	30
КТ 2	100	0,3	30
Итого:	х	0,6	60

Формула расчета результата контрольной точки:

Результат контрольной точки = Количество баллов за работу в рамках КТ X Коэффициент веса контрольной точки.



5.4. Формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ и типовые оценочные материалы:

**КТ – 1.**  
**Темы 1-2.**  
**Задание**

Проведите анализ интенсивности конкуренции на рынке услуг такси в крупном городе по следующим данным:

- Емкость рынка (годовой объем продаж) – 10 млрд руб.
- Доля компании «А» – 35%.
- Доля компании «Б» – 25%.
- Доля компании «В» – 15%.

На остальных мелких игроках приходится 25%.

Рассчитайте индекс концентрации CR3 и индекс Херфиндаля-Хиршмана (ННН). Сделайте вывод о типе рыночной структуры и интенсивности конкуренции.

**КТ-2.**  
**Темы 3-4.**  
**Задание**

Рассчитайте рыночную долю компании «Феникс» и ее основного конкурента «Голиаф», если известно, что объем продаж компании «Феникс» составил 250 млн руб., а объем продаж «Голиаф» – 400 млн руб. Емкость рынка оценивается в 1,5 млрд руб.

Для каждой формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ определены критерии оценивания результатов выполнения задания.

Диапазон баллов	Описание критерия
85-100/отлично	Обучающимся задание выполнено без ошибок и в полном объеме.
65-84/хорошо	Обучающимся в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы, не содержащие ошибок.
55-64/ удовлетворительно	Обучающимся допущены отдельные ошибки при выполнении задания
0-54/ неудовлетворительно	У обучающегося отсутствуют ответы на большинство вопросов задачи, задание не выполнено или выполнено неверно.

**6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине**

6.1. Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации.

**Тема 1. Конкуренция и конкурентоспособность бизнеса, УК – 1.1, ПКс – 3.1.**

1. Задания открытого типа

1.1. Вопросы открытого типа

№ п.п.	Вопрос
1.	Раскройте сущность неценовой конкуренции и ее преимущества по сравнению с ценовой. Приведите конкретные примеры инструментов неценовой конкуренции.

№ п.п.	Вопрос
2.	Опишите четыре уровня конкуренции по Ф. Котлеру, проиллюстрировав каждый уровень на примере рынка кофеен.

## 1.2. Контрольные задания с ключами правильных ответов

### Задание 1

Фирма «Альфа» работает на рынке, где доминирует неценовая конкуренция. Основными факторами, влияющими на выбор потребителя, являются качество продукции и уровень сервиса. Конкурент «Бета» снизил цены на 15%. Обоснуйте, почему фирме «Альфа» не стоит немедленно реагировать аналогичным снижением цен, и предложите альтернативные шаги в рамках неценовой конкуренции.

### Задание 2

Проанализируйте, какие из функций конкуренции (стимулирующая, аллокационная, инновационная, контролирующая, распределительная) проявляются в следующей ситуации: «В ответ на появление на рынке нового игрока с инновационным продуктом существующие компании начали активно инвестировать в НИОКР и пересматривать свои бизнес-процессы».

## 2. Задания комбинированного типа

### 2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора

№ п.п.	Содержание задания
1.	Функция конкуренции, направленная на обеспечение движения капиталов и ресурсов в наиболее эффективные и прибыльные сферы, — это: а) Аллокационная функция; б) Распределительная функция.
2.	Конкуренция, основанная на уникальных свойствах товара, качестве, дизайне и сервисе, — это: а) Неценовая конкуренция; б) Ценовая конкуренция.

## 3. Задания закрытого типа

### 3.1. Тестовые задания

1. Основное условие возникновения конкуренции:

- а) Наличие на рынке множества независимых покупателей и продавцов;
- б) Существование единственного производителя;
- в) Государственное регулирование цен;
- г) Отсутствие рыночной информации.

2. Борьба за долю рынка путем установления более низких цен, чем у конкурентов, — это:

- а) Ценовая конкуренция;
- б) Неценовая конкуренция;
- в) Монополистическая конкуренция;
- г) Совершенная конкуренция.

3. Функция конкуренции, побуждающая производителей снижать издержки и повышать качество, называется:

- а) Стимулирующая;

- б) Распределительная;
- в) Контролирующая;
- г) Инновационная.

4. Уровень конкуренции по Котлеру, на котором фирма рассматривает в качестве конкурентов производителей товаров или услуг, удовлетворяющих одну и ту же базовую потребность, — это:

- а) Товарно-родовая конкуренция;
- б) Товарно-видовой;
- в) Марки-конкуренты;
- г) Товарно-типовой.

## **Тема 2. Конкурентные рыночные структуры и теория конкурентных преимуществ, УК – 1.1, ПКс – 3.1.**

### 1. Задания открытого типа

#### 1.1. Вопросы открытого типа

№ п.п.	Вопрос
1.	Опишите ключевые характеристики рынка монополистической конкуренции. В чем его основное отличие от олигополии?
2.	Раскройте суть модели «пяти сил конкуренции» Майкла Портера. Назовите эти пять сил и приведите пример каждой из них для рынка мобильных приложений.

#### 1.2. Контрольные задания с ключами правильных ответов

##### Задание 1

На рынке города представлено 8 крупных сетевых супермаркетов. Общий объем продаж рынка продуктов питания составляет 40 млрд руб. в год. Доля лидера, сети «А», составляет 12 млрд руб. Рассчитайте емкость рынка, долю лидера и индекс концентрации CR3, если известно, что доли трех крупнейших игроков («А», «Б», «В») составляют 12, 8 и 6 млрд руб. соответственно. Сделайте вывод о типе рыночной структуры.

##### Задание 2.

Проанализируйте детерминанты «национального ромба» М. Портера применительно к успеху швейцарской часовой промышленности. Заполните таблицу, приведя по одному примеру для каждой детерминанты.

### 2. Задания комбинированного типа

#### 2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора

№ п.п.	Содержание задания
1.	Рыночная структура, для которой характерны множество покупателей и продавцов, однородный продукт и свободный вход на рынок, — это: а) Совершенная конкуренция; б) Чистая монополия.
2.	Конкурентное преимущество, основанное на использовании уникальных ресурсов или технологий, которые сложно скопировать, — это: а) Стратегическое преимущество; б) Тактическое преимущество.

### 3. Задания закрытого типа

### 3.1. Тестовые задания

1. Рынок, на котором доминирует небольшое количество крупных продавцов, — это:
  - а) Олигополия;
  - б) Монополистическая конкуренция;
  - в) Совершенная конкуренция;
  - г) Монополия.
2. Сила в модели Портера, которая высока, когда покупатели имеют много альтернатив и низкие costs переключения, — это:
  - а) Рыночная власть покупателей;
  - б) Угроза появления новых игроков;
  - в) Внутриотраслевая конкуренция;
  - г) Рыночная власть поставщиков.
3. Параметрический показатель конкурентоспособности товара — это:
  - а) Цена;
  - б) Производительность;
  - в) Надежность;
  - г) Себестоимость.
4. Детерминанта «национального ромба», описывающая наличие квалифицированной рабочей силы, инфраструктуры и капитала, — это:
  - а) Факторные условия;
  - б) Условия внутреннего спроса;
  - в) Родственные и поддерживающие отрасли;
  - г) Стратегия фирм, их структура и соперничество.

## Тема 3. Оценка конкурентоспособности товара и фирмы, УК – 1.1, ПКс – 3.1.

### 1. Задания открытого типа

#### 1.1. Вопросы открытого типа

№ п.п.	Вопрос
1.	Опишите алгоритм расчета интегрального показателя конкурентоспособности товара. Каков экономический смысл данного показателя?
2.	В чем заключается разница между конкурентоспособностью товара и конкурентоспособностью фирмы?

### 1.2. Контрольные задания с ключами правильных ответов

#### Задание 1.

Рассчитайте конкурентную цену на новый смартфон, используя метод оценки на основе технических параметров. Основной конкурент имеет цену 30 000 руб. и следующие параметры: объем памяти 128 Гб, время работы от аккумулятора 20 часов. Новый смартфон имеет объем памяти 256 Гб и время работы 25 часов. Вес параметра «память» — 0.6, «время работы» — 0.4.

#### Задание 2.

Проведите SWOT-анализ для оценки конкурентоспособности небольшой локальной кофейни, сталкивающейся с открытием рядом сетевого конкурента.

## 2. Задания комбинированного типа

### 2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора

№ п.п.	Содержание задания
1.	Если интегральный показатель конкурентоспособности товара рассчитан и равен 0.8, это означает, что: а) Товар неконкурентоспособен; б) Товар превосходит конкурентов.
2.	Конкурентоспособность фирмы, оцениваемая по ее доле рынка и динамике продаж, — это: а) Рыночная конкурентоспособность; б) Производственная конкурентоспособность.

## 3. Задания закрытого типа

### 3.1. Тестовые задания

- Показатель конкурентоспособности фирмы, рассчитываемый как отношение ее доли рынка к доле рынка ведущего конкурента, — это:
  - Индекс относительной доли рынка;
  - Рентабельность продаж;
  - Коэффициент текущей ликвидности;
  - Фондоотдача.
- Метод оценки конкурентоспособности, основанный на сравнении фирмы с лучшими в своем классе организациями, — это:
  - Бенчмаркинг;
  - PEST-анализ;
  - Факторный анализ;
  - ABC-анализ.
- Экономический параметр при оценке конкурентоспособности товара — это:
  - Цена потребления;
  - Надежность;
  - Эргономичность;
  - Дизайн.
- Конкурентоспособность фирмы, связанная с ее финансовой устойчивостью и эффективностью, — это:
  - Производственно-технологическая конкурентоспособность;
  - Финансовая конкурентоспособность;
  - Рыночная конкурентоспособность;
  - Кадровая конкурентоспособность.

## **Тема 4. Разработка и реализация стратегий конкуренции, УК – 1.1, ПКс – 3.1.**

### 1. Задания открытого типа

#### 1.1. Вопросы открытого типа

№ п.п.	Вопрос
1.	В чем заключается суть стратегии фокусирования (по М. Портеру) и каковы риски ее реализации?

№ п.п.	Вопрос
2.	Опишите возможные формы реакции фирмы на агрессивную ценовую атаку со стороны конкурента. Какой из типов реакции («реакция тигра», отсроченная, избирательная) наиболее рискован и почему?

## 1.2. Контрольные задания с ключами правильных ответов

### Задание 1.

Компания «Гамма» является лидером по издержкам на массовом рынке бытовой электроники. Компания «Дельта» пытается атаковать ее, предлагая продукт с уникальным дизайном и улучшенным пользовательским интерфейсом по более высокой цене (стратегия дифференциации). Какой должна быть реакция «Гаммы» согласно ее базовой стратегии? Разработайте план ответных действий.

### Задание 2.

Проанализируйте, к каким типам конкурентных стратегий по А.А. Томпсону и А.Д. Стрикленду можно отнести следующие действия.

1. Захват новой страны с помощью низких цен.
2. Разработка уникальной функции для продукта, не имеющей аналогов.
3. Создание совместного предприятия с иностранной компанией для выхода на ее рынок.

## 2. Задания комбинированного типа

### 2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора

№ п.п.	Содержание задания
1.	Стратегия, при которой фирма стремится стать производителем с самыми низкими затратами в своей отрасли, — это: а) Стратегия лидерства по издержкам; б) Стратегия дифференциации.
2.	«Ценовая война» как инструмент конкурентной борьбы наиболее характерна для: а) Стратегии лидерства по издержкам; б) Стратегии фокусирования на нише.

## 3. Задания закрытого типа

### 3.1. Тестовые задания

1. Стратегия, направленная на создание продукта или услуги, воспринимаемой рынком как уникальная, — это:

- а) Дифференциация;
- б) Фокусирование;
- в) Лидерство по издержкам;
- г) Диверсификация.

2. Тип реакции на действия конкурента, предполагающий ответные меры на отдельных региональных рынках или в отношении отдельных товарных групп, — это:

- а) Избирательная реакция;
- б) «Реакция тигра»;
- в) Отсроченная реакция;
- г) Стохастическая реакция.

3. Конкурентная стратегия, при которой фирма обслуживает узкий сегмент рынка, игнорируемый более крупными конкурентами, — это:

- а) Фокусирование;
- б) Лидерство по издержкам;
- в) Дифференциация;
- г) Атака с флангов.

4. Стратегия, предполагающая захват доли рынка конкурента за счет резкого снижения цен, — это:

- а) Стратегия вытеснения;
- б) Стратегия «снятия сливок»;
- в) Стратегия следования за лидером;
- г) Стратегия дифференциации.

### 6.3. Критерии и шкала оценивания на основе БРС<sup>2</sup>.

Описание шкалы	Оценка (по 2-балльной шкале)
У обучающегося сформированы уверенные знания, умения и навыки, включенные в соответствующий этап освоения компетенций, он глубоко и полно освещает теоретические, методологические и практические аспекты вопроса, проявляет творческий подход к его изложению и демонстрирует дискуссионность проблематики, а также глубоко и полно раскрывает дополнительные вопросы. Этапы компетенций, предусмотренные рабочей программой, сформированы. Свободное владение материалом. Достаточный уровень знакомства со специальной научной литературой. Практические навыки профессиональной деятельности сформированы. Обучающийся не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.	Зачтено
Ставится при полных, исчерпывающих, аргументированных ответах на все основные и дополнительные вопросы. Этапы компетенций, предусмотренные рабочей программой, сформированы. Детальное воспроизведение учебного материала. Практические навыки профессиональной деятельности в значительной мере сформированы. Приемлемое умение самостоятельного решения практических задач с отдельными элементами творчества. Обучающийся твердо знает материал дисциплины, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопросы, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.	Зачтено
Ставится, если этапы компетенций, предусмотренные рабочей программой, сформированы не в полной мере. Наличие минимально допустимого уровня в усвоении учебного материала и в самостоятельном решении практических задач. Практические навыки профессиональной деятельности сформированы не в полной мере. Обучающийся показывает знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, неправильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач	Зачтено
Ставится, если обучающийся не знает и не понимает сущности вопросов и предлагаемых задач. Этапы компетенций, предусмотренные рабочей программой, не сформированы. Недостаточный уровень усвоения понятийного аппарата и наличие фрагментарных знаний по программному материалу дисциплины, обучающийся допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно. Отсутствие минимально допустимого уровня в самостоятельном решении практических задач. Практические навыки профессиональной деятельности сформированы в недостаточном объеме.	Не зачтено

<sup>2</sup> БРС при изучении данной дисциплины не применяется

6.4. Описание дополнительных материалов и оборудования, необходимых для выполнения проверочных заданий (*при необходимости*).

Для решения контрольных заданий обучающемуся разрешается использование калькулятора.

## **7. Методические материалы по освоению дисциплины (модуля)**

Процесс освоения дисциплины складывается из лекционных и практических занятий, а также самостоятельной работы обучающихся. К формам самостоятельной работы относятся подготовка к практическим занятиям, подготовка доклада по определенной теме, подготовка к тестированию и пр.

Практическое занятие подразумевает решение типовых задач, разбор определенных ситуаций. В занятии участвует вся группа, поэтому задание распределяется на весь коллектив. При подготовке к практическим занятиям следует активно пользоваться справочной (энциклопедиями, словарями и пр.) и научной литературой, периодическими изданиями.

Подготовка доклада по теме, определяемой преподавателем, может сопровождаться презентацией, выполненной при помощи программы Microsoft PowerPoint. Подготовка доклада-презентации позволяет обучающемуся основательно изучить интересующий его вопрос, изложить материал в компактном и доступном виде, приобрести навыки устной речи и научного обоснования изучаемой проблемы. При подготовке доклада необходимо определить цель и сформулировать задачи исследования. В конце доклада-презентации требуется сделать вывод. Доклады-презентации могут зачитываться и обсуждаться на практических (семинарских) занятиях, студенческих научных конференциях.

Подготовка к тестам контроля знаний требует от обучающихся тщательного изучения материала по теме или блоку.

Во время аттестационных испытаний обучающиеся могут пользоваться программой учебной дисциплины, а также с разрешения преподавателя калькуляторами. Время подготовки ответа при сдаче зачета должно составлять 40 минут (по желанию обучающегося время подготовки ответа может быть сокращено).

Студенту необходимо внимательно изучить вопросы к зачету, структурировать теоретический материал, составить план его представления. Исследуемый вопрос излагать с позиции значения для профессиональной деятельности. При этом важно показать знание не только теории вопроса, но и практическое применение.

Результат по сдаче зачета объявляется студенту после ответа, вносится в экзаменационную ведомость и зачетную книжку.

## **8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет**

### **8.1. Основная литература**

1. Лифиц, И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебное пособие для вузов / И. М. Лифиц. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 408 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15784-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/509696>
2. Управление конкурентоспособностью : учебник для вузов / Е. А. Горбашко [и др.] ; под редакцией Е. А. Горбашко, И. А. Максимцева. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 427 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17128-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/532435>
3. Еремеева, Н. В. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебник и практикум для вузов / Н. В. Еремеева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство



Юрайт, 2023. — 242 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09362-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/513996>

4. Аникеева, О. П. Социальная ответственность бизнеса и международная конкурентоспособность : учебник и практикум для вузов / О. П. Аникеева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022 ; Тюмень : Издательство Тюменского государственного университета. — 169 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12389-0 (Издательство Юрайт). — ISBN 978-5-400-01453-6 (Издательство Тюменского государственного университета). — URL : <https://urait.ru/bcode/496276>

## 8.2. Дополнительная литература

1. Илякова, И. Е. Конкурентная разведка : учебное пособие для вузов / И. Е. Илякова, С. Э. Майкова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 185 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14708-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/520280>

2. Сотников, Н. З. Бенчмаркинг человеческих ресурсов (hr-бенчмаркинг) : учебное пособие для вузов / Н. З. Сотников, С. И. Сотникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 242 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15704-8. — URL : <https://urait.ru/bcode/509487>

## 8.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация

Для изучения нормативно-правовых актов целесообразно использовать возможности тематического поиска документов в справочной правовой системе «Гарант», а также в других справочных системах («Консультант +», «Кодекс» и др.).

– справочная правовая система «Гарант»: <http://www.garant.ru/>

– справочная правовая система «Гарант» (региональный компонент): <http://www.garant.ru/hotlaw/altai/>

– справочная правовая система «Консультант +»: <http://www.consultant.ru/>

– справочная правовая система «Кодекс»: <http://www.kodeks.ru/>

## 8.4 Интернет-ресурсы

1. <https://minfin.gov.ru/> - Министерство финансов Российской Федерации (официальный сайт).

2. <https://www.nalog.gov.ru/> - Федеральная налоговая служба (официальный сайт).

3. <https://roskazna.gov.ru/> - Федеральное казначейство (официальный сайт).

4. <http://www.fedsfm.ru/> - Федеральная служба по финансовому мониторингу (официальный сайт).

5. <http://www.cbr.ru/> - Центральный банк Российской Федерации (официальный сайт).

6. <http://www.ach.gov.ru> - Счетная палата Российской Федерации (официальный сайт).

7. <https://sfr.gov.ru/> - Социальный фонд России (официальный сайт).

8. <http://www.ffoms.gov.ru> / - Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (официальный сайт).

9. <http://www.tfoms22.ru/> - Территориальный фонд обязательного медицинского страхования алтайского края.

10. <http://www.econom22.ru/> - Главное управление экономики и инвестиций Алтайского края.

11. <http://www.altairegion22.ru/> - официальный сайт Алтайского края.

## **9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы**

Алтайский филиал РАНХиГС имеет комплексное современное материально-техническое оснащение, призванное поддерживать разные форматы обучения и позволяющее кардинально трансформировать учебный процесс, выходя далеко за пределы традиционной лекционной модели. Филиал располагает учебными аудиториями для проведения занятий лекционного типа, лабораторных и практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещениями для самостоятельной работы студентов, а также специализированными помещениями, такими как: электронный зал для самостоятельной работы, электронный зал для научно-исследовательской работы, компьютерный класс.

Оснащение учебных аудиторий и иных помещений в Алтайском филиале РАНХиГС представлено современными технологиями и оборудованием, включая интерактивные панели и доски, системы видеоконференцсвязи, звуковое оборудование и высокоскоростной Wi-Fi, проекторы или ЖК-панели, а также удобную и эргономичную мебель. Все учебные аудитории оснащены компьютерным оборудованием и лицензионным программным обеспечением. При реализации дисциплины Б1.В.10 «Конкурентные стратегии и конкурентоспособность бизнеса» используются следующее программное обеспечение и информационно-справочные системы: Microsoft Windows , Microsoft Office, Р7-офис, Гарант.