

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Петровская Анна Викторовна  
Должность: Директор  
Дата подписания: 24.06.2026 13:03:16  
Уникальный программный ключ:  
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

Приложение 3  
к основной профессиональной образовательной программе  
по направлению подготовки 38.04.08 Финансы и кредит  
направленность (профиль) программы Финансовая аналитика

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»  
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова**

Факультет экономики, менеджмента и торговли  
Кафедра корпоративного и государственного управления

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**П.М.01.01 Стратегия и конкурентоспособность компании**

<b>Направление подготовки</b>	<b>38.04.08 Финансы и кредит</b>
<b>Направленность (профиль)</b>	<b>Финансовая аналитика</b>
<b>Уровень высшего образования</b>	<b>Магистратура</b>

**Год начала подготовки 2026**

Краснодар – 2025 г.

Составитель:

к.э.н., доцент ККГУ И.Ю. Лопатина

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры корпоративного и государственного управления Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол № 9 от 27.03.2025 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>I. ОРГАНИЗАЦИОННО - МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ .....</b>	<b>4</b>
ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	4
ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ.....	4
ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ .....	5
<b>II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>8</b>
<b>III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ</b>	
<b>ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>18</b>
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА .....	18
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ .....	19
ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ.....	19
ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ.....	19
ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО - ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	19
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ.....	20
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....	20
<b>IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ.....</b>	<b>20</b>
<b>ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>20</b>
<b>V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ</b>	
<b>ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ</b>	
<b>КОМПЕТЕНЦИЙ.....</b>	<b>21</b>
<b>VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И</b>	
<b>ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ.....</b>	<b>22</b>
<b>АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>35</b>

# І.ОРГАНИЗАЦИОННО - МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

## Цель и задачи освоения дисциплины

Целью учебной дисциплины «Стратегия и конкурентоспособность компании» является: изучение теоретических основ в области управления конкурентоспособностью организации; приобретение необходимых практических навыков в области анализа, оценки и направлений повышения конкурентоспособности организации.

Задачи учебной дисциплины «Стратегия и конкурентоспособность компании» состоят в формировании способности:

- проводить стратегический анализ и принимать стратегические решения на бизнес-уровне;
- оценивать конкурентный потенциал организации;
- использовать инструментарий стратегического менеджмента при формировании конкурентной стратегии организации;
- использовать сформированные знания и умения в проведении конкурентного анализа;
- анализировать и оценить конкурентоспособность организации различными методами;
- разработать конкретные направления действий, пути достижения конкурентоспособности организации.

## Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Стратегия и конкурентоспособность компании» относится к части учебного плана (проектные модули), формируемой участниками образовательных отношений.

## Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения		
	очная	очно-заочная	заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	5 ЗЕТ		
Объем дисциплины в академических часах	180		
Промежуточная аттестация: форма	экзамен	экзамен	экзамен
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контактные часы), всего:</b>	<b>28</b>	<b>24</b>	<b>16</b>
1. Контактная работа на проведение занятий лекционного и практического типов, всего часов, в том числе:	24	20	12
• лекции	12	10	6
• практические занятия	12	10	6
• лабораторные занятия	-	-	-
в том числе практическая подготовка	-	-	-
2. Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	-
3. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	-	-	-
4. Консультация перед экзаменом (КЭ)	2	2	2

5. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экзаменационной сессии / сессии заочников (Каттэк)	2	2	2
<b>Самостоятельная работа (СР), всего:</b>	<b>152</b>	<b>156</b>	<b>164</b>
в том числе:			
• самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк) (заполняется при наличии экзамена по дисциплине)	32	32	5
• самостоятельная работа в семестре (СРС)	120	124	159
в том числе, самостоятельная работа на курсовую работу	-		
и другие виды	120	124	159

## Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 2

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)
<b>ПК-1- Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг</b>	<b>ПК-1.6 -</b> Обеспечение взаимодействия структурных подразделений организации при совместной деятельности; участие в планировании мероприятий, направленных на повышение качества финансового сервиса организации	<b>ПК-1.6. З-1. Знает</b> основы эффективных межличностных коммуникаций, этику делового общения, экономические и юридические аспекты инвестиционной и страховой деятельности <b>ПК-1.6. У-1. Умеет</b> собирать, анализировать и предоставлять достоверную информацию в масштабах всего спектра финансовых (инвестиционных) услуг, планировать, прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми (инвестиционными) услугами

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)
ПК-4 - Управление эффективностью инвестиционного проекта	ПК-4.1 - Определение операций, их последовательности и длительности для реализации инвестиционного проекта	<p><b>ПК-4.1. З-1. Знает</b> принципы структурирования инвестиционного проекта, методы и модели управления инвестиционными проектами</p> <p><b>ПК-4.1. З-2. Знает</b> системный анализ, теорию принятия решений при реализации инвестиционного проекта</p> <p><b>ПК-4.1. У-1. Умеет</b> определять операции, их последовательность и длительность для реализации инвестиционного проекта,</p> <p><b>ПК-4.1. У-2. Умеет</b> осуществлять поиск необходимой информации для подготовки и реализации инвестиционного проекта, использовать различные справочно-правовые системы в целях актуализации правовых документов для реализации инвестиционного проекта</p>
	ПК-4.3 - Определение состава участников инвестиционного проекта, развитие и управление командой инвестиционного проекта	<p><b>ПК-4.3. З-1. Знает</b> принципы структурирования инвестиционного проекта</p> <p><b>ПК-4.3. З-2. Знает</b> коммуникации между участниками инвестиционного проекта</p> <p><b>ПК-4.3. У-1. Умеет</b> описывать детальное распределение ролей и полномочий между участниками инвестиционного проекта и соответствующие взаимосвязи, составлять штатную структуру инвестиционного проекта</p> <p><b>ПК-4.3. У-2. Умеет</b> вести деловые переговоры по различным сделкам с целью согласования взаимных интересов по инвестиционному проекту, разрабатывать и проводить презентации инвестиционного проекта</p>
	ПК-4.4 - Планирование этапов реализации инвестиционного проекта	<p><b>ПК-4.4. З-1. Знает</b> принципы структурирования инвестиционного проекта</p> <p><b>ПК-4.4. З-2. Знает</b> системный анализ, теорию принятия решений при реализации инвестиционного проекта, модели и методы управления инвестиционными проектами,</p> <p><b>ПК-4.4. З-3. Знает</b> методы управления персоналом при реализации инвестиционного проекта</p> <p><b>ПК-4.4. У-1. Умеет</b> разрабатывать план реализации инвестиционного проекта, декомпозировать инвестиционный проект на</p>

<b>Формируемые компетенции</b> <i>(код и наименование компетенции)</i>	<b>Индикаторы достижения компетенций</b> <i>(код и наименование индикатора)</i>	<b>Результаты обучения (знания, умения)</b>
		<p>стандартные этапы с четко установленными результатами</p> <p><b>ПК-4.4. У-2. Умеет</b> работать в специализированных компьютерных программах для подготовки и реализации инвестиционного проекта</p> <p><b>ПК-4.4. У-3. Умеет</b> разрабатывать алгоритмы, модели, схемы по инвестиционному проекту</p>

## II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### Этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций для обучающихся очной формы обучения

Таблица 3

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость, академические часы						Индикаторы достижений компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/разделу или по всему курсу в целом)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Катгэк, Катг	Всего					
<b>Семестр 4</b>												
<b>Раздел 1. Теоретические основы управления конкурентоспособностью организации</b>												
1.	<b>Тема 1. Основы теории конкуренции</b> Подходы к определению сущности конкуренции. Роль конкуренции в рыночной экономике. Виды и методы конкуренции. Создание конкурентной среды. Концепция конкуренции М.Портера: конкурентные силы; угроза появления в отрасли новых конкурентов; угроза замены продукта новыми продуктами; сила позиции поставщиков; сила позиции покупателей.	2	2	-	-	20/-	24	ПК-1.6 ПК-4.1 ПК-4.3 ПК-4.4	ПК-1.6 3-1 ПК-1.6 У-1 ПК-4.1 3-1, 3-2 ПК-4.1 У-1, У-2 ПК-4.3 3-1, 3-2 ПК-4.3 У-1, У-2 ПК-4.4 3-1, 3-2, 3-3 ПК-4.4 У-1, У-2, У-3	О	Р.а.з	Д
2	<b>Тема 2. Характеристика конкурентоспособности и конкурентных преимуществ</b> Понятие и источники конкурентоспособности предприятия. Виды конкурентоспособности: конкурентоспособность товаров (услуг), конкурентоспособность предприятий (организаций), конкурентоспособность отрасли, конкурентоспособность региона, конкурентоспособность страны. Сущность и соотношение понятий «конкурентные преимущества», «ключевые компетенции» и «рыночные факторы успеха». Виды конкурентных преимуществ. Формирование и поддержание конкурентных преимуществ.	2	2	-	-	20/-	24	ПК-1.6 ПК-4.1 ПК-4.3 ПК-4.4	ПК-1.6 3-1 ПК-1.6 У-1 ПК-4.1 3-1, 3-2 ПК-4.1 У-1, У-2 ПК-4.3 3-1, 3-2 ПК-4.3 У-1, У-2 ПК-4.4 3-1, 3-2, 3-3 ПК-4.4 У-1, У-2, У-3	О	К	Д

3	<p><b>Тема 3. Анализ конкурентоспособности организации</b></p> <p>Анализ конкурентоспособности предприятия: анализ текущей рыночной ситуации, изучение приоритетных конкурентов, анализ возможностей проникновения на рынок сбыта, анализ программы коммуникативного воздействия в конкурентной борьбе. Методы анализа конкурентоспособности. Анализ конкурентоспособности преимущества по Ж.-Ж. Ламбену. Матрица БКГ (Бостонской консультативной группы). Матрица GE (Дженерал электрик). SWOT-анализ. PEST-анализ. PIMS-анализ. LOTS-анализ. Анализ потенциала конкурентов. Методики оценки конкурентоспособности, основанные на матричных методах: методики определения конкурентной позиции организации путем построения конкурентных карт рынка, матрица Мак-Кинси. Методики оценки конкурентоспособности на основе комплексного показателя.</p>	2	2	-	-	20/-	24	<b>ПК-1.6</b> <b>ПК-4.1</b> <b>ПК-4.3</b> <b>ПК-4.4</b>	ПК-1.6 3-1 ПК-1.6 У-1 ПК-4.1 3-1, 3-2 ПК-4.1 У-1,У-2 ПК-4.3 3-1, 3-2 ПК-4.3 У-1,У-2 ПК-4.4 3-1, 3-2, 3-3 ПК-4.4 У-1,У-2, У-3	О	Тв.з.	Т
<b>Раздел 2. Механизмы формирования конкурентоспособности</b>												
4	<p><b>Тема 4. Исследование конъюнктуры рынка. Изучение потребителей и конкурентов</b></p> <p>Понятие и направление исследования конъюнктуры рынка. Определение емкости рынка. Насыщение рынка и доля рынка. Стили поведения потребителей. Факторы, влияющие на поведение потребителей. Процесс принятия решения о покупке. Сегментирование потребительского рынка. Выбор целевого рынка. Идентификация и ранжирование конкурентов. Рыночный лидер: характеристика, стратегии. Рыночный претендент: характеристика, стратегии. Рыночный последователь: характеристика, стратегии. Организация, нашедшая рыночную нишу: характеристика, стратегии. Исследование конкуренции на рынке. Обнаружение влияния конкуренции. Конкурентная разведка. Бенчмаркинг.</p>	2	2	-	-	20/-	29	<b>ПК-1.6</b> <b>ПК-4.1</b> <b>ПК-4.3</b> <b>ПК-4.4</b>	ПК-1.6 3-1 ПК-1.6 У-1 ПК-4.1 3-1, 3-2 ПК-4.1 У-1,У-2 ПК-4.3 3-1, 3-2 ПК-4.3 У-1,У-2 ПК-4.4 3-1, 3-2, 3-3 ПК-4.4 У-1,У-2, У-3	О	Тв.з.	Д

<p><b>Тема 5. Сущность и основные типы конкурент-ных стратегий</b>  Конкурентная стратегия – понятие и содержание. Место конкурентной стратегии в общей стратегии предприятия. Принципы и подходы к формированию конкурентной стратегии.  Конкурентная стратегия предприятия. Выбор конкурентной стратегии.  Стратегия низких издержек. Стратегия дифференциации. Стратегия фокусирования.  Стратегия продуктового лидерства: характеристика, преимущества, недостатки, условия применения. Стратегия ценового лидерства: характеристика, преимущества, недостатки, условия применения. Стратегия лидерства в нише: характеристика, преимущества, недостатки, условия применения. Модель реакции конкурентов.</p>	2	2	-	-	20/-	27	ПК-1.6 ПК-4.1 ПК-4.3 ПК-4.4	ПК-1.6 3-1 ПК-1.6 У-1 ПК-4.1 3-1, 3-2 ПК-4.1 У-1,У-2 ПК-4.3 3-1, 3-2 ПК-4.3 У-1,У-2 ПК-4.4 3-1, 3-2, 3-3 ПК-4.4 У-1,У-2, У-3	О	Тв.3	Д
<p><b>Тема 6. Сущность стратегического управления конкурентоспособностью организации</b>  Сущность и предназначение стратегического управления конкурентоспособностью. Преимущества стратегического управления. Типы систем стратегического управления. Принципы стратегического управления конкурентоспособностью. Основные функции, реализуемые в системе управления конкурентоспособностью предприятия. Цели и задачи стратегического управления конкурентоспособностью. Система организационного развития. Маркетинговая ориентация деятельности: основные составляющие. Механизм управления потенциалом конкурентоспособности.</p>	2	2	-	-	20/-	20	ПК-1.6 ПК-4.1 ПК-4.3 ПК-4.4	ПК-1.6 3-1 ПК-1.6 У-1 ПК-4.1 3-1, 3-2 ПК-4.1 У-1,У-2 ПК-4.3 3-1, 3-2 ПК-4.3 У-1,У-2 ПК-4.4 3-1, 3-2, 3-3 ПК-4.4 У-1,У-2, У-3	О	К	Т
Консультация перед экзаменом (КЭ)	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-
Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-
Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	-	-	-	-	32/-	32	-	-	-	-	-
<b>Итого по дисциплине</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>152/4</b>	<b>180</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>

**Этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций  
для обучающихся очно-заочной формы обучения**

Таблица 3.1

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость, академические часы					Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/ раз делу или по всему курсу в целом)	
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Каттэк, Катт						Всего
<b>Семестр 4</b>												
<b>Раздел 1. Теоретические основы управления конкурентоспособностью организации</b>												
1.	<b>Тема 1. Основы теории конкуренции</b> Подходы к определению сущности конкуренции. Роль конкуренции в рыночной экономике. Виды и методы конкуренции. Создание конкурентной среды. Концепция конкуренции М.Портера: конкурентные силы; угроза появления в отрасли новых конкурентов; угроза замены продукта новыми продуктами; сила позиции поставщиков; сила позиции покупателей.	1	1	-	-	22/-	24	ПК-1.6 ПК-4.1 ПК-4.3 ПК-4.4	ПК-1.6 3-1 ПК-1.6 У-1 ПК-4.1 3-1, 3-2 ПК-4.1 У-1, У-2 ПК-4.3 3-1, 3-2 ПК-4.3 У-1, У-2 ПК-4.4 3-1, 3-2, 3-3 ПК-4.4 У-1, У-2, У-3	О	Р.а.з	Д
2.	<b>Тема 2. Характеристика конкурентоспособности и конкурентных преимуществ</b> Понятие и источники конкурентоспособности предприятия. Виды конкурентоспособности: конкурентоспособность товаров (услуг), конкурентоспособность предприятий (организаций), конкурентоспособность отрасли, конкурентоспособность региона, конкурентоспособность страны. Сущность и соотношение понятий «конкурентные преимущества», «ключевые компетенции» и «рыночные факторы успеха». Виды конкурентных преимуществ. Формирование и поддержание конкурентных преимуществ.	1	1	-	-	22/-	24	ПК-1.6 ПК-4.1 ПК-4.3 ПК-4.4	ПК-1.6 3-1 ПК-1.6 У-1 ПК-4.1 3-1, 3-2 ПК-4.1 У-1, У-2 ПК-4.3 3-1, 3-2 ПК-4.3 У-1, У-2 ПК-4.4 3-1, 3-2, 3-3 ПК-4.4 У-1, У-2, У-3	О	К	Д

3	<p><b>Тема 3. Анализ конкурентоспособности организации</b></p> <p>Анализ конкурентоспособности предприятия: анализ текущей рыночной ситуации, изучение приоритетных конкурентов, анализ возможностей проникновения на рынок сбыта, анализ программы коммуникативного воздействия в конкурентной борьбе. Методы анализа конкурентоспособности. Анализ конкурентоспособности преимущества по Ж.-Ж. Ламбену. Матрица БКГ (Бостонской консультативной группы). Матрица GE (Дженерал электрик). SWOT-анализ. PEST-анализ. PIMS-анализ. LOTS-анализ. Анализ потенциала конкурентов. Методики оценки конкурентоспособности, основанные на матричных методах: методики определения конкурентной позиции организации путем построения конкурентных карт рынка, матрица Мак-Кинси. Методики оценки конкурентоспособности на основе комплексного показателя.</p>	2	2	-	-	20/-	24	ПК-1.6 ПК-4.1 ПК-4.3 ПК-4.4	ПК-1.6 3-1 ПК-1.6 У-1 ПК-4.1 3-1, 3-2 ПК-4.1 У-1,У-2 ПК-4.3 3-1, 3-2 ПК-4.3 У-1,У-2 ПК-4.4 3-1, 3-2, 3-3 ПК-4.4 У-1,У-2, У-3	О	Тв.з.	Т
<b>Раздел 2. Механизмы формирования конкурентоспособности</b>												
4	<p><b>Тема 4. Исследование конъюнктуры рынка. Изучение потребителей и конкурентов</b></p> <p>Понятие и направление исследования конъюнктуры рынка. Определение емкости рынка. Насыщение рынка и доля рынка. Стили поведения потребителей. Факторы, влияющие на поведение потребителей. Процесс принятия решения о покупке. Сегментирование потребительского рынка. Выбор целевого рынка. Идентификация и ранжирование конкурентов. Рыночный лидер: характеристика, стратегии. Рыночный претендент: характеристика, стратегии. Рыночный последователь: характеристика, стратегии. Организация, нашедшая рыночную нишу: характеристика, стратегии. Исследование конкуренции на рынке. Обнаружение влияния конкуренции. Конкурентная разведка. Бенчмаркинг.</p>	2	2	-	-	20/-	29	ПК-1.6 ПК-4.1 ПК-4.3 ПК-4.4	ПК-1.6 3-1 ПК-1.6 У-1 ПК-4.1 3-1, 3-2 ПК-4.1 У-1,У-2 ПК-4.3 3-1, 3-2 ПК-4.3 У-1,У-2 ПК-4.4 3-1, 3-2, 3-3 ПК-4.4 У-1,У-2, У-3	О	Тв.з.	Д

<p><b>Тема 5. Сущность и основные типы конкурентных стратегий</b></p> <p>Конкурентная стратегия – понятие и содержание. Место конкурентной стратегии в общей стратегии предприятия. Принципы и подходы к формированию конкурентной стратегии.</p> <p>Конкурентная стратегия предприятия. Выбор конкурентной стратегии.</p> <p>Стратегия низких издержек. Стратегия дифференциации. Стратегия фокусирования.</p> <p>Стратегия продуктового лидерства: характеристика, преимущества, недостатки, условия применения. Стратегия ценового лидерства: характеристика, преимущества, недостатки, условия применения. Стратегия лидерства в нише: характеристика, преимущества, недостатки, условия применения. Модель реакции конкурентов.</p>	2	2	-	-	20/-	27	ПК-1.6 ПК-4.1 ПК-4.3 ПК-4.4	ПК-1.6 3-1 ПК-1.6 У-1 ПК-4.1 3-1, 3-2 ПК-4.1 У-1,У-2 ПК-4.3 3-1, 3-2 ПК-4.3 У-1,У-2 ПК-4.4 3-1, 3-2, 3-3 ПК-4.4 У-1,У-2, У-3	О	Тв.3	Д
<p><b>Тема 6. Сущность стратегического управления конкурентоспособностью организации</b></p> <p>Сущность и предназначение стратегического управления конкурентоспособностью. Преимущества стратегического управления. Типы систем стратегического управления. Принципы стратегического управления конкурентоспособностью. Основные функции, реализуемые в системе управления конкурентоспособностью предприятия. Цели и задачи стратегического управления конкурентоспособностью. Система организационного развития. Маркетинговая ориентация деятельности: основные составляющие. Механизм управления потенциалом конкурентоспособности.</p>	2	2	-	-	20/-	20	ПК-1.6 ПК-4.1 ПК-4.3 ПК-4.4	ПК-1.6 3-1 ПК-1.6 У-1 ПК-4.1 3-1, 3-2 ПК-4.1 У-1,У-2 ПК-4.3 3-1, 3-2 ПК-4.3 У-1,У-2 ПК-4.4 3-1, 3-2, 3-3 ПК-4.4 У-1,У-2, У-3	О	К	Т
Консультация перед экзаменом (КЭ)	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-
Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-
Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	-	-	-	-	32/-	32	-	-	-	-	-
<b>Итого по дисциплине</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>156/4</b>	<b>180</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>

**Этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций  
для обучающихся заочной формы обучения**

Таблица 3.2

№ п/ п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость, академические часы					Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/ раз делу или по всему курсу в целом)	
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Каттэк,						Всего
<b>Семестр 4</b>												
<b>Раздел 1. Теоретические основы управления конкурентоспособностью организации</b>												
1.	<b>Тема 1. Основы теории конкуренции</b> Подходы к определению сущности конкуренции. Роль конкуренции в рыночной экономике. Виды и методы конкуренции. Создание конкурентной среды. Концепция конкуренции М.Портера: конкурентные силы; угроза появления в отрасли новых конкурентов; угроза замены продукта новыми продуктами; сила позиции поставщиков; сила позиции покупателей.	-	1	-	-	20/-	21	ПК-1.6 ПК-4.1 ПК-4.3 ПК-4.4	ПК-1.6 3-1 ПК-1.6 У-1 ПК-4.1 3-1, 3-2 ПК-4.1 У-1, У-2 ПК-4.3 3-1, 3-2 ПК-4.3 У-1, У-2 ПК-4.4 3-1, 3-2, 3-3 ПК-4.4 У-1, У-2, У-3	О	Р.а.з	Д
2.	<b>Тема 2. Характеристика конкурентоспособности и конкурентных преимуществ</b> Понятие и источники конкурентоспособности предприятия. Виды конкурентоспособности: конкурентоспособность товаров (услуг), конкурентоспособность предприятий (организаций), конкурентоспособность отрасли, конкурентоспособность региона, конкурентоспособность страны. Сущность и соотношение понятий «конкурентные преимущества», «ключевые компетенции» и «рыночные факторы успеха». Виды конкурентных преимуществ. Формирование и поддержание конкурентных преимуществ.	-	1	-	-	20/-	21	ПК-1.6 ПК-4.1 ПК-4.3 ПК-4.4	ПК-1.6 3-1 ПК-1.6 У-1 ПК-4.1 3-1, 3-2 ПК-4.1 У-1, У-2 ПК-4.3 3-1, 3-2 ПК-4.3 У-1, У-2 ПК-4.4 3-1, 3-2, 3-3 ПК-4.4 У-1, У-2, У-3	О	К	Д

3	<p><b>Тема 3. Анализ конкурентоспособности организации</b></p> <p>Анализ конкурентоспособности предприятия: анализ текущей рыночной ситуации, изучение приоритетных конкурентов, анализ возможностей проникновения на рынок сбыта, анализ программы коммуникативного воздействия в конкурентной борьбе. Методы анализа конкурентоспособности. Анализ конкурентоспособности преимущества по Ж.-Ж. Ламбену. Матрица БКГ (Бостонской консультативной группы). Матрица GE (Дженерал электрик). SWOT-анализ. PEST-анализ. PIMS-анализ. LOTS-анализ. Анализ потенциала конкурентов. Методики оценки конкурентоспособности, основанные на матричных методах: методики определения конкурентной позиции организации путем построения конкурентных карт рынка, матрица Мак-Кинси. Методики оценки конкурентоспособности на основе комплексного показателя.</p>	2	1	-	-	20/-	23	<p>ПК-1.6 ПК-4.1 ПК-4.3 ПК-4.4</p>	<p>ПК-1.6 3-1 ПК-1.6 У-1 ПК-4.1 3-1, 3-2 ПК-4.1 У-1,У-2 ПК-4.3 3-1, 3-2 ПК-4.3 У-1,У-2 ПК-4.4 3-1, 3-2, 3-3 ПК-4.4 У-1,У-2, У-3</p>	О	Тв.з.	Т
<b>Раздел 2. Механизмы формирования конкурентоспособности</b>												
4	<p><b>Тема 4. Исследование конъюнктуры рынка. Изучение потребителей и конкурентов</b></p> <p>Понятие и направление исследования конъюнктуры рынка. Определение емкости рынка. Насыщение рынка и доля рынка. Стили поведения потребителей. Факторы, влияющие на поведение потребителей. Процесс принятия решения о покупке. Сегментирование потребительского рынка. Выбор целевого рынка. Идентификация и ранжирование конкурентов. Рыночный лидер: характеристика, стратегии. Рыночный претендент: характеристика, стратегии. Рыночный последователь: характеристика, стратегии. Организация, нашедшая рыночную нишу: характеристика, стратегии. Исследование конкуренции на рынке. Обнаружение влияния конкуренции. Конкурентная разведка. Бенчмаркинг.</p>	2	1	-	-	20/-	23	<p>ПК-1.6 ПК-4.1 ПК-4.3 ПК-4.4</p>	<p>ПК-1.6 3-1 ПК-1.6 У-1 ПК-4.1 3-1, 3-2 ПК-4.1 У-1,У-2 ПК-4.3 3-1, 3-2 ПК-4.3 У-1,У-2 ПК-4.4 3-1, 3-2, 3-3 ПК-4.4 У-1,У-2, У-3</p>	О	Тв.з.	Д

<p><b>Тема 5. Сущность и основные типы конкурентных стратегий</b>  Конкурентная стратегия – понятие и содержание. Место конкурентной стратегии в общей стратегии предприятия. Принципы и подходы к формированию конкурентной стратегии.  Конкурентная стратегия предприятия. Выбор конкурентной стратегии.  Стратегия низких издержек. Стратегия дифференциации. Стратегия фокусирования.  Стратегия продуктового лидерства: характеристика, преимущества, недостатки, условия применения. Стратегия ценового лидерства: характеристика, преимущества, недостатки, условия применения. Стратегия лидерства в нише: характеристика, преимущества, недостатки, условия применения. Модель реакции конкурентов.</p>	2	1	-	-	20/-	23	ПК-1.6 ПК-4.1 ПК-4.3 ПК-4.4	ПК-1.6 3-1 ПК-1.6 У-1 ПК-4.1 3-1, 3-2 ПК-4.1 У-1,У-2 ПК-4.3 3-1, 3-2 ПК-4.3 У-1,У-2 ПК-4.4 3-1, 3-2, 3-3 ПК-4.4 У-1,У-2, У-3	О	Тв.3	Д
<p><b>Тема 6. Сущность стратегического управления конкурентоспособностью организации</b>  Сущность и предназначение стратегического управления конкурентоспособностью. Преимущества стратегического управления. Типы систем стратегического управления. Принципы стратегического управления конкурентоспособностью. Основные функции, реализуемые в системе управления конкурентоспособностью предприятия. Цели и задачи стратегического управления конкурентоспособностью. Система организационного развития. Маркетинговая ориентация деятельности: основные составляющие. Механизм управления потенциалом конкурентоспособности.</p>	2	1	-	-	20/-	23	ПК-1.6 ПК-4.1 ПК-4.3 ПК-4.4	ПК-1.6 3-1 ПК-1.6 У-1 ПК-4.1 3-1, 3-2 ПК-4.1 У-1,У-2 ПК-4.3 3-1, 3-2 ПК-4.3 У-1,У-2 ПК-4.4 3-1, 3-2, 3-3 ПК-4.4 У-1,У-2, У-3	О	К	Т
Консультация перед экзаменом (КЭ)	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-
Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-
Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРЭж)	-	-	-	-	5/-	32	-	-	-	-	-
<b>Итого по дисциплине</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	-	-	<b>164/4</b>	<b>180</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>

**Формы учебных заданий на аудиторных занятиях: (выбрать строго из представленного ниже перечня оценочных средств):**

**Опрос (О)**

**Формы текущего контроля:**

**Расчетно-аналитические задания (Р.а.з.)**

**Творческие задания (Тв.з.)**

**Анализ мини-кейсов (К)**

**Формы заданий для творческого рейтинга:**

**Доклад (Д)**

**Тест (Т)**

### III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

##### Основная литература

1. Антонов, Г. Д. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Г. Д. Антонов, О. П. Иванова, В. М. Тумин. — Москва: ИНФРА-М, 2023. — 300 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook\_59b0fc9f869b17.11305387. - ISBN 978-5-16-018402-9. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=426516> – Режим доступа: по подписке.
2. Попадюк, Н. К. Конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность регионов: учебное пособие / Н. К. Попадюк, И. А. Рождественская. — Москва: ИНФРА-М, 2023. — 147 с. — (Высшее образование: Магистратура). — DOI 10.12737/1893885. - ISBN 978-5-16-017865-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=426341> – Режим доступа: по подписке.
3. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практическое пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 208 с. - ISBN 978-5-16-003068-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2198915>

##### Дополнительная литература:

1. Интеграция целей устойчивого развития в бизнес-стратегию компаний : монография / А. З. Бобылева, Е. Н. Жаворонкова, О. А. Львова [и др.] ; под ред. А. З. Бобылевой. — Москва : Русайнс, 2023. — 229 с. — ISBN 978-5-466-03091-4. — URL: <https://book.ru/book/949549>
2. Макаров, А. С. Проблемы совершенствования финансовых методов и моделей обеспечения устойчивого развития компании: монография / А.С. Макаров, Е.В. Рябова, И.Е. Хвостова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 175 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/monograph\_5bd70c6b03ed20.61633745. - ISBN 978-5-16-014625-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=390006> – Режим доступа: по подписке.
3. Агафонов, В. А. Стратегический менеджмент. Модели и процедуры : монография / В.А. Агафонов. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 276 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/25005. - ISBN 978-5-16-012616-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2214235>
4. Управление конкурентоспособностью промышленных предприятий региона на основе инновационно-маркетинговых технологий : коллективная монография / под ред. М.А. Меньшиковой, Г.Л. Бутко, П.А. Поротникова. — 2-е изд., стереотип. — Москва : Научный консультант, 2024 — 230 с. — ISBN 978-5-9908220-2-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/read?id=340477>

##### Нормативные правовые документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая – Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в ред. от 27.01.2023 №3-ФЗЮ, с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023). Принята Государственной Думой 21.10.1994 // СПС: Гарант – URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=438471&dst=100001#H4VTldT4qgZRJm4C1>
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая – Федеральный закон от 29.01.1996 № 14-ФЗ. Принята Государственной Думой 22.12.1995 (в ред. от 01.07.2021 №456-ФЗ, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // СПС: Гарант. - URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&rnd=PQwJEw&base=LAW&n=377025#omSUIldTO6v1q8Bk>
3. Об акционерных обществах: федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 19.12.2022 №519-ФЗ, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2023) [принят Гос. Думой 24.11.1995г.] //

Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. система. - URL:  
<https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=420703&dst=100001#YJfYldT EtYt9ELYP>

4. О несостоятельности (банкротстве): федеральный закон от 26.10.2002 г. №127-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 19.04.2023) [принят Гос. Думой 27.09.2002г.] // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. система. - URL:

<https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=389670&dst=1000000001%2C0#zdiuEkS7P398Qir7>

## **ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ**

1. Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru>
2. Кодексы и законы РФ - правовая справочно-консультационная система <http://kodeks.systems.ru>
3. ГОСТы (официальные тексты) в помощь оформлению курсовых, выпускных квалификационных работ, диссертационных исследований – коллекция ссылок на ресурсы сайта Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт), размещённая на сайте филиала <http://www.gost.ru>
4. Информационно-правовая система «Законодательство России» <http://pravo.gov.ru/ips/>
5. Справочно-правовая система «Гарант» <https://www.garant.ru/>

## **ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ**

- 1, ЭБС «ИНФРА–М» <http://znanium.com>
2. Научная электронная библиотека elibrary.ru <https://elibrary.ru/>
3. ЭБС ВООК.ru <http://www.book.ru>
4. ЭБС «Лань» <https://e.lanbook.com/>
5. Университетская библиотека online <http://biblioclub.ru/>
6. ЭБС «Grebennikon» <https://grebennikon.ru/>

## **ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ**

1. Крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования elibrary.ru <http://elibrary.ru>
2. Обзорная информация по мировой экономике <http://www.ereport.ru/>
3. Базы данных компании «ИстВьюИнформейшн Сервисиз Инк» (электронные периодические издания «Издания по общественным и гуманитарным наукам» <https://dlib.eastview.com/browse/udb/890>
4. Статистическая база данных по российской экономике <http://www.gks.ru>

## **ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО - ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

- 1.Официальный сайт Банка России (статистические данные по финансовому рынку) <https://www.cbr.ru/>
- 2.Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ (статистические данные) <http://www.gks.ru/>
- 3.Официальный сайт Министерства финансов РФ <https://www.minfin.ru/ru/?fullversion=1>
- 4.Официальный сайт Министерства экономического развития <http://economy.gov.ru/minec/main>

5. КиберЛенинка - научная электронная библиотека (журналы) <http://cyberleninka.ru/>

6. Электронная библиотека диссертаций Российской государственной библиотеки <http://diss.rsl.ru>

7. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <http://vrgteu.ru>

## **ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

1. ОС Windows XP PRO
2. Office Professional Plus 2007 Rus OLP NL (Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Access, Microsoft PowerPoint, Microsoft Publisher)
3. Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition
4. Программа оптического распознавания текста ABBYY FineReader 9.0 Corporate Edition .
5. 1С:Предприятие.8. Управление торговлей
6. 1С:Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях
7. Система тестирования INDIGO
8. Бухгалтерская справочная система «Система ГлавБух»
9. Учебные фильмы (ООО «Решение: учебное видео» Комплект фильмов согласно спецификации к договору
10. Программное обеспечение "Система управления учебным процессом Магеллан v.5" (доступ к личным кабинетам)
11. Система управления курсами (электронное обучение) Moodle v 3.1.1+
12. Программа подготовки сведений по форме № 3-НДФЛ и № 4-НДФЛ
13. Программное обеспечение по лицензии GNU GPL: PeaZip, Google, Chrome

## **МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Дисциплина «Стратегия и конкурентоспособность компании» обеспечена:

**для проведения занятий лекционного типа:**

-учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью, мультимедийными средствами обучения для демонстрации лекций-презентаций;

**для проведения занятий семинарского типа (практические занятия):**

-учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации;

**для самостоятельной работы:**

-помещением для самостоятельной работы, оснащенным компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде филиала.

## **IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Стратегия и конкурентоспособность компании» представлены в нормативно-методических документах:

Положение об интерактивных формах обучения (<http://www.rea.ru>)

Положение об организации самостоятельной работы студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение об учебно-исследовательской работе студентов (<http://www.rea.ru>)

## V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Оценивание результатов обучения по дисциплине для обучающихся очной, заочной и очно-заочной формы обучения по направлению подготовки 38.04.08 Финансы и кредит, направленность (профиль) программы магистратуры «Финансовая аналитика» проводится с помощью шкал оценки по видам оценочных средств, формам текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценивание результатов контроля осуществляется по традиционной четырехбалльной шкале согласно следующим критериям.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания представлено в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины» и разделе V настоящей рабочей программы.

Формы проведения текущего контроля представлены в таблице 4

Таблица 4

Вид оценочного средства	Форма текущего контроля успеваемости	Шкала оценки
<i>1. Тесты по разделу дисциплины</i>	<i>Тестирование письменное или с использованием программных средств на практическом занятии</i>	<i>100-процентная</i>
<i>2. Вопросы для проведения устного опроса по разделу дисциплины</i>	<i>Письменный либо устный опрос на практическом занятии</i>	<i>Четырехбалльная</i>
<i>3. Индивидуальные темы докладов по заданной тематике</i>	<i>Устный доклад на практическом занятии и его обсуждение</i>	<i>Четырехбалльная</i>
<i>4. Дискуссионные темы для проведения полемики</i>	<i>Обсуждение заданной проблемы и спорных вопросов по разделу дисциплины на практическом занятии</i>	<i>Четырехбалльная</i>
<i>5. Описание различных производственных ситуаций (кейсы)</i>	<i>Решение ситуационных задач на практическом занятии</i>	<i>Четырехбалльная</i>
<i>6. Вопросы к контрольной работе</i>	<i>Выполнение контрольной работы</i>	<i>Двухбалльная</i>

Каждая шкала оценки включает критерии, на основе которых выставляются оценки при проведении текущего контроля

Шкала оценки	Оценка	Критерий выставления оценки
100-процентная	отлично	85-100 % правильных ответов
	хорошо	65-84 % правильных ответов
	удовлетворительно	40-64 % правильных ответов
	неудовлетворительно	менее 40 % правильных ответов
двухбалльная	зачтено	выполнено
	незачтено	не выполнено
четырехбалльная	отлично	Обучающийся глубоко и прочно усвоил весь программный материал, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, тесно увязывает теорию с практикой. Обучающийся не затрудняется с ответом при видоизменении задания, свободно справляется с задачами, заданиями и другими видами применения знаний, показывает знания законодательного и

		<i>нормативного материала, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических работ, обнаруживает умение самостоятельно обобщать и излагать материал, не допуская ошибок</i>
	хорошо	<i>Обучающийся твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, может правильно применять теоретические положения и владеет необходимыми навыками при выполнении практических заданий</i>
	удовлетворительно	<i>Обучающийся усвоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении программного материала и испытывает затруднения в выполнении практических заданий</i>
	неудовлетворительно	<i>Обучающийся не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические работы.</i>

## **VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Оценочные материалы по дисциплине «Стратегия и конкурентоспособность компании» разработаны в соответствии с Положением об оценочных материалах в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

### ***Тематика курсовых работ/проектов***

Курсовая работа/проект по дисциплине «Стратегия и конкурентоспособность компании» учебным планом не предусмотрена.

### ***Перечень вопросов к экзамену:***

1. Понятие рыночной конкуренции. Подходы к определению сущности конкуренции.
2. Роль конкуренции в рыночной экономике.
3. Типы конкурентного поведения.
4. Виды и методы конкуренции.
5. Внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция.
6. Ценовая и неценовая конкуренция.
7. Формирование конкурентной среды.
8. Способы стимулирования конкуренции.
9. Концепция конкуренции М.Портера.
10. Базовые конкурентные стратегии (по М.Портеру).
11. Стратегия минимизации издержек.
12. Стратегия дифференциации.
13. Стратегия концентрации.
14. Понятие и виды конкурентоспособности.

15. Источники конкурентоспособности фирмы.
16. Сущность и характер влияния факторов базирования предприятия.
17. Цепочка ценностей предприятия (по М. Портеру).
18. Определение конкурентных преимуществ предприятия.
19. Сущность и соотношение понятий «конкурентные преимущества», «ключевые компетенции» и «рыночные факторы успеха».
20. Классификация ключевых факторов успеха.
21. Ключевые компетенции: особенности, уровни компетенции.
22. Виды конкурентных преимуществ, их формирование и поддержание.
23. Тактические и стратегические факторы конкурентного преимущества предприятия.
24. Причины утраты конкурентных преимуществ.
25. Методы анализа конкурентоспособности.
26. Анализ рыночной ситуации.
27. Изучение приоритетных конкурентов.
28. Анализ возможности проникновения на рынок сбыта.
29. Анализ программы коммуникативного воздействия в конкурентной борьбе.
30. Анализ конкурентоспособности предприятия по Ж.-Ж. Ламбену.
31. Матрица БКГ (Бостонской консультативной группы).
32. Матрица GE (Дженерал электрик).
33. SWOT-анализ.
34. PEST-анализ.
35. ABC-анализ.
36. PIMS-анализ.
37. LOTS-анализ.
38. Методика рейтинговой оценки конкурентоспособности предприятия.
39. Методика позиционирования сильных и слабых сторон потенциала конкурентоспособности предприятия.
40. Методика оценки конкурентоспособности организации на базе «4P».
41. Анализ потенциала конкурентов.
42. Факторы конкурентоспособности предприятия.
43. Методики оценки конкурентоспособности на основе комплексного показателя.
44. Методики оценки конкурентоспособности, основанные на матричных методах.
45. Оценка конкурентоспособности, основанная на теории эффективной конкуренции.
46. Изучение потребителей как механизм совершенствования конкурентоспособности.
47. Исследование конъюнктуры рынка.
48. Факторы, влияющие на поведение потребителей.
49. Распределение частей рынка между конкурентами и интенсивность конкуренции
50. Агрегированные факторы, определяющие интенсивность конкуренции
51. Индекс концентрации: понятие, расчет.
52. Индекс Херфиндаля-Хиршман: понятие, расчет.
53. Коэффициент Лернера: применение, расчет.
54. Построение конкурентной карты рынка.
55. Типовые стратегические положения предприятия.
56. Исследование конкуренции на рынке.
57. Методы сбора информации о конкурентах.
58. Конкурентная разведка. Бенчмаркинг.
59. Идентификация и ранжирование конкурентов.

60. Рыночный лидер, претендент, последователь, организация, нашедшая рыночную нишу: характеристики, стратегии.
61. Основные направления работы с конкурентами.
62. Конкурентная стратегия предприятия. Выбор конкурентной стратегии.
63. Стратегия низких издержек: характеристика, преимущества, недостатки, условия применения.
64. Стратегия лидерства в нише: характеристика, преимущества, недостатки, условия применения.
65. Стратегия дифференциации продукции: характеристика, преимущества, недостатки, условия применения.
66. Стратегии конкурентной борьбы: виолентная, коммутантная, пациентная, эксплерентная.
67. Сущность и предназначение стратегического управления конкурентоспособностью.
68. Техничко-технологическое направление обеспечения конкурентоспособности организации.
69. Организационно-управленческое и ресурсное направление повышения конкурентоспособности предприятия.
70. Стратегия радикальных инноваций.
71. Коммуникационные стратегии как элемент предпринимательского успеха.
72. Маркетинговое направление повышения конкурентоспособности организации: внедрение управления ассортиментом, мерчендайзинга, повышение уровня сервиса.

#### Типовые практические задания к экзамену

1. На рынке некоторого товара действуют 14 фирм. Доля фирмы 1 составляет 15%, фирмы 2 – 10%, фирм 3, 4, 5, 6 – по 8%, фирм 7, 8, 9, 10, 11 – по 6%, фирм – 12, 13 – по 5%, фирмы 14 – 3%. Рассчитать индекс Херфиндаля-Хиршмана для этих 14 фирм. Если фирмы 2 и 3 решат объединиться, должны ли государственные органы позволить им объединиться? Слияние разрешается, если индекс не превышает 1900.

2. В отрасли А и в отрасли В функционирует по 10 фирм. При этом в отрасли А рыночная доля самой крупной формы равна 49%, а трех последующих, соответственно, по 7% и оставшиеся фирмы - по 5%. В отрасли В каждая из четырех крупных фирм занимает 19%, а доля следующей по величине фирмы составляет 14%. Оставшиеся 5 мелких фирм поровну разделили 10% рынка.

Необходимо рассчитать уровень концентрации и индекс Херфиндаля-Хиршмана для 4 крупных фирм в каждой отрасли.

3. Доли основных хозяйствующих субъектов, действующих на рынке вольфрамового концентрата на территории РФ (по объему продукции) приведены в таблице. Определить уровни концентрации по показателям CR3, CR5 и HHI.

Хозяйствующий субъект	2013 г., доля, %	2014 г., доля, %
компания «АИР»	17,48%	1,94%
Лермонтовский ГОК	30,74%	30,92%
ЗАО "Новоорловский ГОК"	14,60%	23,32%
ЗАО "Закаменск"	2,21%	0,28%
ООО "Старательская артель "Кварц"	5,48%	7,43%

4. По приведенным в таблице данным, рассчитайте с помощью индекса HHI в какой отрасли организации труднее войти на рынок.

Показатели отраслей	Химическая	Электротехническая
Порядковый номер фирмы	1, 2, 3, 4, 5, 6	1, 2, 3, 4, 5, 6
Доля каждой фирмы в общем объеме, %	7, 13, 20, 25, 23, 12	8, 12, 20, 22, 22, 16

5. На российском рынке конкурируют четыре крупных производителей алмазов: «АЛРОСА», «ПО Кристалл», «Полюс», «Якуталмаз». Их доли соответственно 0,32; 0,28; 0,25; 0,15. Определите состояние конкуренции с помощью CR3, CR4, индекса Херфиндаля-Хиршмана.

**Типовые тестовые задания:**

**1.Задание:**

Выберете правильный вариант ответа.

Основными конкурентными силами в отрасли по М.Портеру являются:

- а) связь с потребителями;
- б) конкуренты, предлагающие продукты-заменители;
- в) издержки производства;
- г) власть поставщиков;
- д) власть покупателей.

**2.Задание:**

Установите правильную последовательность этапов анализа конкурентов:

- А. Определение целей конкурентов;
- Б. Выявление конкурентов компании;
- В. Оценка спектра возможных реакций конкурентов;
- Г. Установление стратегий конкурентов;
- Д. Оценка сильных и слабых сторон конкурентов;
- Е. Выбор конкурентов, которых следует атаковать или избегать.

- а) Б, А, Е, Г, В, Д;
- б) Б, А, Г, Д, В, Е;
- в) А, Б, Г, Д, В, Е;
- г) Б, А, Е, Г, Д, В.

**3.Задание:**

Вставьте пропущенное слово.

Отрасль, характеризующаяся большим количеством возможностей для создания конкурентных преимуществ, которые могут достигать огромных размеров и обеспечивать высокий уровень возврата денежных средств - \_\_\_\_\_ отрасль.

**4.Задание:**

Установите соответствие между ключевыми факторами успеха (КФУ) организации и их характеристиками:

- |  |  |
|--|--|
| 1. КФУ, зависящие от технологии                    | А. Качество продукции (снижение количества дефектов, уменьшение потребности в ремонте) |
| 2. КФУ, относящиеся к производству                 | Б. Искусство продаж  |
| 3. КФУ, относящиеся к маркетингу                   | В. Большой опыт и ноу-хау в области менеджмента  |
| 4. КФУ, связанные с организационными возможностями | Г. Возможность инноваций в производственном процессе                                   |

- а) 1-Б, 2-Г, 3-В, 4-А;
- б) 1-В, 2-Б; 3-А, 4-Г;
- в) 1-Г, 2-А; 3-Б; 4-В;
- г) 1-А, 2-В; 3-Г; 4-Б.

### 5.Задание:

На рынке функционирует 6 конкурентов, объем продаж продукции которых составляет 100, 300, 500, 1000, 700, 50 условных единиц (у.е.) соответственно. Чему равен показатель «интенсивность конкуренции»?

а) 0,5; б) 1,06; в) 3,2; г) 2,1.

### Типовые мини-кейсы.

#### Задание 1.

Предприятие «Зималетто» занимается пошивом эксклюзивной одежды мелкими партиями. На рынке функционируют еще 2 швейных предприятия, которые специализируются на обслуживании сегмента с высоким уровнем дохода – «Ли-Лу» и «Нега». Результаты опроса экспертов относительно привлекательности швейной отрасли и конкурентных преимуществ швейных предприятий представлены в таблицах 1 и 2.

Определите конкурентные позиции и возможное стратегическое развитие, используя матричный метод Мак-Кинси.

Таблица 1

Экспертная оценка показателей привлекательности швейной отрасли

Показатель	Коэффициент значимости показателя	Оценка показателя, балл
Интенсивность конкуренции	0,2	1,36
Темпы роста рынка	0,25	1,2
Прибыльность отрасли	0,3	2,5
Дифференциация продукции	0,15	2,5
Инновационность отрасли	0,1	3,5

Таблица 2

Оценка показателей конкурентного преимущества швейных предприятий, балл

Показатель	Оценка значимости показателя	Оценка показателя, балл		
		«Зималетто»	«Ли-Лу»	«Нега»
Производственный потенциал	5	4	4	4
Себестоимость продукции	3	3	2	4
Качество продукции	5	4	3	5
Доля рынка	4	4	3	2
Темпы роста доли рынка предприятия	4	4	2	3
Квалификация персонала	5	4	3	5
Эффективность сбытовой деятельности	4	4	2	3
Технологические преимущества	4	3	2	3
Маркетинговые преимущества	3	3	2	4
Гибкость и мобильность организационной структуры	3	4	3	3
Лояльность потребителей	5	4	3	4

#### Задание 2.

Оцените конкурентоспособность торговой организации «Магнит» по сравнению с другими организациями города на основе информации, представленной в таблице 3.

Определите сильные и слабые стороны торговой организации «Магнит», дайте рекомендации по повышению ее конкурентоспособности.

Таблица 3

**Данные конкурентоспособности торговых организаций города**

Показатель конкурентоспособности	Значимость показателя, балл	Оценка показателей конкурентоспособности торговых организаций, доля ед.			
		«Магнит»	«Лента»	«Пятерочка»	«Ашан»
Количество персонала на 1000 м2	6	1,000	0,950	0,825	0,962
Количество персонала в торговом зале в смену	4	0,929	0,857	1,000	0,714
Доля постоянных покупателей	7	1,000	0,704	0,890	0,705
Темпы роста доли постоянных покупателей за год	5	0,789	1,000	0,990	0,650
Количество покупателей в год	6	1,000	0,702	0,561	0,404
Темпы роста количества покупателей за год	5	0,880	0,831	0,368	1,000
Работающие кассы во всех магазинах на 1000 покупателей в день	7	0,766	1,000	0,687	0,692
Средняя зарплата одного торгового работника	6	1,000	1,000	0,842	0,895
Средняя глубина ассортимента	6	0,681	0,681	1,000	0,420
Доля непродовольственных товаров в обороте	6	0,833	0,744	1,000	0,444
Уровень цен на товары	6	0,890	1,000	0,667	1,000
Качество реализуемых товаров	7	1,000	1,000	0,700	0,900
Наличие экологически чистых продуктов	6	0,900	1,000	0,000	0,000
Доля частных марок в ассортименте	6	0,800	0,000	1,000	0,800
Продукты собственного производства	6	1,000	0,500	0,500	1,000
Общее количество дополнительных услуг	5	0,766	1,000	0,745	0,511
Среднее количество дополнительных услуг на один магазин	6	0,882	1,000	0,882	0,706

***Типовые творческие задания.***

**Творческое задание 1.** Выберите несколько конкурентов-организаций в Вашем городе. Выберите 2–4 способа оценки конкурентоспособности организации. Определите необходимые показатели. Проведите сбор информации, ее анализ. Проведите оценку конкурентоспособности выбранных организаций. Сделайте выводы.

**Творческое задание 2.** Составить презентацию по анализу конкуренции и позиций конкурирующих предприятий в какой-либо отрасли с характеристикой рынка и особенностей функционирования рассмотренных предприятий.

**Творческое задание 3.** Разработать конкурентную стратегию для конкретного предприятия на региональном рынке.

Задачи работы:

- Произвести маркетинговый аудит
- Определить профиль региона
- Сформулировать региональную маркетинговую стратегию, в том числе и конкурентную
- Создать программу осуществления стратегии.

**Типовые расчетно-аналитические задания:**

1. На рынке некоторого товара действуют 14 фирм. Доля фирмы 1 составляет 15%, фирмы 2 – 10%, фирм 3, 4, 5, 6 – по 8%, фирм 7, 8, 9, 10, 11 – по 6%, фирм – 12, 13 – по 5%, фирмы 14 – 3%. Рассчитать индекс Херфиндаля-Хиршмана для этих 14 фирм. Если фирмы 2 и 3 решат объединиться, должны ли государственные органы позволить им объединиться? Слияние разрешается, если индекс не превышает 1900.

2. В отрасли А и в отрасли В функционирует по 10 фирм. При этом в отрасли А рыночная доля самой крупной формы равна 49%, а трех последующих, соответственно, по 7% и оставшиеся фирмы - по 5%.

В отрасли В каждая из четырех крупных фирм занимает 19%, а доля следующей по величине фирмы составляет 14%. Оставшиеся 5 мелких фирм поровну разделили 10% рынка.

Необходимо рассчитать уровень концентрации и индекс Херфиндаля-Хиршмана для 4 крупных фирм в каждой отрасли.

3. Доли основных хозяйствующих субъектов, действующих на рынке вольфрамового концентрата на территории РФ (по объему продукции) приведены в таблице. Определить уровни концентрации по показателям CR3, CR5 и НИИ.

Хозяйствующий субъект	2013 г., доля, %	2014 г., доля, %
компания «АИР»	17,48%	1,94%
Лермонтовский ГОК	30,74%	30,92%
ЗАО "Новоорловский ГОК"	14,60%	23,32%
ЗАО "Закаменск"	2,21%	0,28%
ООО "Старательская артель "Кварц"	5,48%	7,43%

4. По приведенным в таблице данным, рассчитайте с помощью индекса НИИ в какой отрасли организации труднее войти на рынок.

Показатели отраслей	Химическая	Электротехническая
Порядковый номер фирмы	1, 2, 3, 4, 5, 6	1, 2, 3, 4, 5, 6
Доля каждой фирмы в общем объеме, %	7, 13, 20, 25, 23, 12	8, 12, 20, 22, 22, 16

5. На российском рынке конкурируют четыре крупных производителей алмазов: «АЛРОСА», «ПО Кристалл», «Полюс», «Якуталмаз». Их доли соответственно 0,32; 0,28; 0,25; 0,15. Определите состояние конкуренции с помощью CR3, CR4, индекса Херфиндаля-Хиршмана.

6. На рынке функционирует 6 конкурентов, объем продаж продукции которых составляет 100, 300, 500, 1000, 700, 50 условных единиц (у.е.) соответственно. Чему равен показатель «интенсивность конкуренции»?

**Примеры вопросов для опроса:**

1. Перечислите факторы, определяющие конкурентоспособность страны.

2. Какие характеристики должно иметь конкурентное преимущество?
3. В чем отличие между фактором и источником конкурентного преимущества?
4. Назовите источники экономических, структурных, информационных, инфраструктурных факторов конкурентных преимуществ.
5. Что может стать причиной утраты конкурентных преимуществ?
6. Выявите конкурентные преимущества конкретного предприятия на рынке. Результаты сведите в таблицу. Сделайте выводы.

**Тематика докладов**

1. Источники формирования конкурентного преимущества предприятия.
2. Основные направления достижения конкурентных преимуществ.
3. Стратегии фокусирования, первопроходца и синергизма.
4. Анализ конкурентных преимуществ на основе идей Ж.-Ж. Ламбена.
5. Факторы удержания конкурентных преимуществ предприятия.
6. Роль конкуренции в рыночной экономике. Виды и методы конкуренции.
7. Определение конкурентных преимуществ предприятия: сущность и соотношение понятий «конкурентные преимущества», «ключевые компетенции» и «рыночные факторы успеха».

**Типовая структура экзаменационного билета**

<i>Наименование оценочного материала</i>
<b>Вопрос 1.</b> Понятие и виды конкурентоспособности.
<b>Вопрос 2.</b> Стратегия низких издержек: характеристика, преимущества, недостатки, условия применения.
<b>Практическое задание (расчетно-аналитическое):</b> В отрасли А и в отрасли В функционирует по 10 фирм. При этом в отрасли А рыночная доля самой крупной формы равна 49%, а трех последующих, соответственно, по 7% и оставшиеся фирмы - по 5%. В отрасли В каждая из четырех крупных фирм занимает 19%, а доля следующей по величине фирмы составляет 14%. Оставшиеся 5 мелких фирм поровну разделили 10% рынка. Необходимо рассчитать уровень концентрации и индекс Херфиндаля-Хиршмана для 4 крупных фирм в каждой отрасли.

**Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения,  
шкала оценивания**

Таблица 5

Шкала оценивания	Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
«отлично»	<b>ПК-1</b> - Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг	<b>ПК-1.6</b> - Обеспечение взаимодействия структурных подразделений организации при совместной деятельности; участие в планировании мероприятий, направленных на повышение качества финансового сервиса организации	<b>Знает верно и в полном объеме:</b> основы эффективных межличностных коммуникаций, этику делового общения, экономические и юридические аспекты инвестиционной и страховой деятельности  <b>Умеет верно и в полном объеме:</b> собирать анализировать и предоставлять достоверную информацию в масштабах всего спектра финансовых (инвестиционных) услуг, планировать, прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми (инвестиционными) услугами	<b>Продвинутый</b>
«хорошо»	<b>ПК-1</b> - Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг	<b>ПК-1.6</b> - Обеспечение взаимодействия структурных подразделений организации при совместной деятельности; участие в планировании мероприятий, направленных на повышение качества финансового сервиса организации	<b>Знает с незначительными замечаниями:</b> основы эффективных межличностных коммуникаций, этику делового общения, экономические и юридические аспекты инвестиционной и страховой деятельности  <b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> собирать анализировать и предоставлять достоверную информацию в масштабах всего спектра финансовых (инвестиционных) услуг, планировать, прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми (инвестиционными) услугами	<b>Повышенный</b>
«удовлетворительно»	<b>ПК-1</b> - Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг	<b>ПК-1.6</b> - Обеспечение взаимодействия структурных подразделений организации при совместной деятельности; участие в планировании мероприятий, направленных на повышение качества финансового сервиса организации	<b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> основы эффективных межличностных коммуникаций, этику делового общения, экономические и юридические аспекты инвестиционной и страховой деятельности  <b>Умеет на базовом уровне с ошибками:</b> собирать анализировать и предоставлять достоверную информацию в масштабах всего спектра финансовых (инвестиционных) услуг, планировать, прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми (инвестиционными) услугами	<b>Базовый</b>

«неудовлетворительно»	<b>ПК-1</b> - Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг	<b>ПК-1.6</b> - Обеспечение взаимодействия структурных подразделений организации при совместной деятельности; участие в планировании мероприятий, направленных на повышение качества финансового сервиса организации	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> основы эффективных межличностных коммуникаций, этику делового общения, экономические и юридические аспекты инвестиционной и страховой деятельности</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> собирать, анализировать и предоставлять достоверную информацию в масштабах всего спектра финансовых (инвестиционных) услуг, планировать, прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми (инвестиционными) услугами</p>	<b>Компетенции не сформированы</b>
«отлично»	<b>ПК-4</b> - Управление эффективностью инвестиционного проекта	<p><b>ПК-4.1</b> - Определение операций, их последовательности и длительности для реализации инвестиционного проекта</p> <p><b>ПК-4.3</b> - Определение состава участников инвестиционного проекта, развитие и управление командой инвестиционного проекта</p> <p><b>ПК-4.4</b> - Планирование этапов реализации инвестиционного проекта</p>	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- принципы структурирования инвестиционного проекта, методы и модели управления инвестиционными проектами</li> <li>- системный анализ, теорию принятия решений при реализации инвестиционного проекта</li> <li>- принципы структурирования инвестиционного проекта</li> <li>- коммуникации между участниками инвестиционного проекта</li> <li>- принципы структурирования инвестиционного проекта</li> <li>- системный анализ, теорию принятия решений при реализации инвестиционного проекта, модели и методы управления инвестиционными проектами,</li> <li>- методы управления персоналом при реализации инвестиционного проекта</li> </ul> <p><b>Умеет мыслить структурно, верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять операции, их последовательность и длительность для реализации инвестиционного проекта,</li> <li>- осуществлять поиск необходимой информации для подготовки и реализации инвестиционного проекта, использовать различные справочно-правовые системы в целях актуализации правовых документов для реализации инвестиционного проекта</li> <li>- описывать детальное распределение ролей и полномочий между участниками инвестиционного проекта и соответствующие взаимосвязи, составлять штатную структуру инвестиционного проекта</li> <li>- вести деловые переговоры по различным сделкам с целью согласования взаимных интересов по инвестиционному проекту, разрабатывать и проводить презентации инвестиционного проекта</li> <li>- разрабатывать план реализации инвестиционного проекта, декомпозировать инвестиционный проект на стандартные этапы с четко установленными результатами</li> </ul>	<b>Продвинутый</b>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- работать в специализированных компьютерных программах для подготовки и реализации инвестиционного проекта</li> <li>- разрабатывать алгоритмы, модели, схемы по инвестиционному проекту</li> </ul>	
«хорошо»	<b>ПК-4</b> - Управление эффективностью инвестиционного проекта	<p><b>ПК-4.1</b> - Определение операций, их последовательности и длительности для реализации инвестиционного проекта</p> <p><b>ПК-4.3</b> - Определение состава участников инвестиционного проекта, развитие и управление командой инвестиционного проекта</p> <p><b>ПК-4.4</b> - Планирование этапов реализации инвестиционного проекта</p>	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- принципы структурирования инвестиционного проекта, методы и модели управления инвестиционными проектами</li> <li>- системный анализ, теорию принятия решений при реализации инвестиционного проекта</li> <li>- принципы структурирования инвестиционного проекта</li> <li>- коммуникации между участниками инвестиционного проекта</li> <li>- принципы структурирования инвестиционного проекта</li> <li>- системный анализ, теорию принятия решений при реализации инвестиционного проекта, модели и методы управления инвестиционными проектами,</li> <li>- методы управления персоналом при реализации инвестиционного проекта</li> </ul> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять операции, их последовательность и длительность для реализации инвестиционного проекта,</li> <li>- осуществлять поиск необходимой информации для подготовки и реализации инвестиционного проекта, использовать различные справочно-правовые системы в целях актуализации правовых документов для реализации инвестиционного проекта</li> <li>- описывать детальное распределение ролей и полномочий между участниками инвестиционного проекта и соответствующие взаимосвязи, составлять штатную структуру инвестиционного проекта</li> <li>- вести деловые переговоры по различным сделкам с целью согласования взаимных интересов по инвестиционному проекту, разрабатывать и проводить презентации инвестиционного проекта</li> <li>- разрабатывать план реализации инвестиционного проекта, декомпозировать инвестиционный проект на стандартные этапы с четко установленными результатами</li> <li>- работать в специализированных компьютерных программах для подготовки и реализации инвестиционного проекта</li> <li>- разрабатывать алгоритмы, модели, схемы по инвестиционному проекту</li> </ul>	<b>Повышенный</b>
«удовлетворительно»	<b>ПК-4</b> - Управление эффективностью инвестиционного проекта	<b>ПК-4.1</b> - Определение операций, их последовательности и	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- принципы структурирования инвестиционного проекта, методы и модели управления инвестиционными проектами</li> </ul>	<b>Базовый</b>

		<p>длительности для реализации инвестиционного проекта</p> <p><b>ПК-4.3</b> - Определение состава участников инвестиционного проекта, развитие и управление командой инвестиционного проекта</p> <p><b>ПК-4.4</b> - Планирование этапов реализации инвестиционного проекта</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- системный анализ, теорию принятия решений при реализации инвестиционного проекта</li> <li>- принципы структурирования инвестиционного проекта</li> <li>- коммуникации между участниками инвестиционного проекта</li> <li>- принципы структурирования инвестиционного проекта</li> <li>- системный анализ, теорию принятия решений при реализации инвестиционного проекта, модели и методы управления инвестиционными проектами,</li> <li>- методы управления персоналом при реализации инвестиционного проекта</li> </ul> <p><b>Умеет на базовом уровне с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять операции, их последовательность и длительность для реализации инвестиционного проекта,</li> <li>- осуществлять поиск необходимой информации для подготовки и реализации инвестиционного проекта, использовать различные справочно-правовые системы в целях актуализации правовых документов для реализации инвестиционного проекта</li> <li>- описывать детальное распределение ролей и полномочий между участниками инвестиционного проекта и соответствующие взаимосвязи, составлять штатную структуру инвестиционного проекта</li> <li>- вести деловые переговоры по различным сделкам с целью согласования взаимных интересов по инвестиционному проекту, разрабатывать и проводить презентации инвестиционного проекта</li> <li>- разрабатывать план реализации инвестиционного проекта, декомпозировать инвестиционный проект на стандартные этапы с четко установленными результатами</li> <li>- работать в специализированных компьютерных программах для подготовки и реализации инвестиционного проекта</li> <li>- разрабатывать алгоритмы, модели, схемы по инвестиционному проекту</li> </ul>	
«неудовлетворительно»	<b>ПК-4</b> - Управление эффективностью инвестиционного проекта	<p><b>ПК-4.1</b> - Определение операций, их последовательности и длительности для реализации инвестиционного проекта</p> <p><b>ПК-4.3</b> - Определение состава участников инвестиционного проекта, развитие и управление командой</p>	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- принципы структурирования инвестиционного проекта, методы и модели управления инвестиционными проектами</li> <li>- системный анализ, теорию принятия решений при реализации инвестиционного проекта</li> <li>- принципы структурирования инвестиционного проекта</li> <li>- коммуникации между участниками инвестиционного проекта</li> <li>- принципы структурирования инвестиционного проекта - системный анализ, теорию принятия решений при реализации инвестиционного проекта, модели и методы управления инвестиционными проектами,</li> </ul>	<b>Компетенции не сформированы</b>

		<p>инвестиционного проекта</p> <p><b>ПК-4.4</b> - Планирование этапов реализации инвестиционного проекта</p>	<p>- методы управления персоналом при реализации инвестиционного проекта</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять операции, их последовательность и длительность для реализации инвестиционного проекта,</li> <li>- осуществлять поиск необходимой информации для подготовки и реализации инвестиционного проекта, использовать различные справочно-правовые системы в целях актуализации правовых документов для реализации инвестиционного проекта</li> <li>- описывать детальное распределение ролей и полномочий между участниками инвестиционного проекта и соответствующие взаимосвязи, составлять штатную структуру инвестиционного проекта</li> <li>- вести деловые переговоры по различным сделкам с целью согласования взаимных интересов по инвестиционному проекту, разрабатывать и проводить презентации инвестиционного проекта</li> <li>- разрабатывать план реализации инвестиционного проекта, декомпозировать инвестиционный проект на стандартные этапы с четко установленными результатами</li> <li>- работать в специализированных компьютерных программах для подготовки и реализации инвестиционного проекта</li> <li>- разрабатывать алгоритмы, модели, схемы по инвестиционному проекту</li> </ul>	
--	--	--	--	--

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»  
Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова**

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра корпоративного и государственного управления

**АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

**П.М.01.01 Стратегия и конкурентоспособность компании**

<b>Направление подготовки</b>	<b>38.04.08 Финансы и кредит</b>
<b>Направленность (профиль) программы</b>	<b>Финансовая аналитика</b>
<b>Уровень высшего образования</b>	<b>Магистратура</b>

Краснодар – 2025 г.

## 1. Цель и задачи дисциплины:

Целью учебной дисциплины «Стратегия и конкурентоспособность компании» является: изучение теоретических основ в области управления конкурентоспособностью организации; приобретение необходимых практических навыков в области анализа, оценки и направлений повышения конкурентоспособности организации.

Задачи учебной дисциплины «Стратегия и конкурентоспособность компании» состоят в формировании способности:

- проводить стратегический анализ и принимать стратегические решения на бизнес-уровне;
- оценивать конкурентный потенциал организации;
- использовать инструментарий стратегического менеджмента при формировании конкурентной стратегии организации;
- использовать сформированные знания и умения в проведении конкурентного анализа;
- анализировать и оценить конкурентоспособность организации различными методами;
- разработать конкретные направления действий, пути достижения конкурентоспособности организации.

## 2. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
	<b>Раздел 1. Теоретические основы управления конкурентоспособностью организации</b>
1.	Тема 1. Основы теории конкуренции.
2.	Тема 2. Характеристика конкурентоспособности и конкурентных преимуществ.
3.	Тема 3. Анализ конкурентоспособности организации.
	<b>Раздел 2. Механизмы формирования конкурентоспособности</b>
4.	Тема 4. Исследование конъюнктуры рынка. Изучение потребителей и конкурентов.
5.	Тема 5. Сущность и основные типы конкурентных стратегий.
6.	Тема 6. Сущность стратегического управления конкурентоспособностью организации.
<b>Трудоемкость дисциплины составляет 5 з.е. / 180 часов</b>	

**Форма контроля – экзамен**

Составитель:

к.э.н., доцент И.Ю. Лопатина