

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
филиал ФГБОУ ВО «РГГМУ» в г. Туапсе

Кафедра «Экономики и управления на предприятии природопользования»

Рабочая программа по дисциплине

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Основная профессиональная образовательная программа
высшего образования программы бакалавриата по направлению подготовки

38.03.01 «Экономика»

Направленность (профиль):
Экономика предприятий и организаций

Квалификация:
Бакалавр

Форма обучения
Очная/заочная

Год поступления 2020-2019

Согласовано
Руководитель ОПОП
«Экономика»

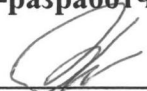
 **Продолятченко П.А.**

Утверждаю
Директор филиала ФГБОУ
ВО «РГГМУ» в г. Туапсе  **Аракелов М.С.**

Рассмотрена и утверждена на заседании кафедры
15 июня 2021 г., протокол № 4

Руководитель кафедры  **Продолятченко П.А.**

Авторы-разработчики:

 **Романец Е.Г.**

Туапсе
2021

ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Семестр	Всего по ФГОС Час/ ЗЕТ	Аудиторных Час	Лек- ций, Час	Практич. занятий, Час	Лаборат. работ, Час	СРС, Час	Форма промежуточной аттестации (экз./зачет)
6	72/2	28	14	14	-	44	зачет
Итого	72/2	28	14	14	-	44	зачет

ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Курс	Всего по ФГОС Час/ ЗЕТ	Аудиторных Час	Лек- ций, Час	Практич. занятий, Час	Лаборат. работ, Час	СРС, Час	Форма промежуточной аттестации (экз./зачет)
3	72/2	8	4	4	-	64	зачет
Итого	72/2	8	4	4	-	64	зачет

Аннотация рабочей программы представлена в приложении 1.

1. Цели и задачи учебной дисциплины, ее место в учебном процессе

1.1. Цели и задачи изучения дисциплины

Цель преподавания дисциплины – является формирование системы знаний о факторах и условиях развития конкурентной рыночной среды, сущности конкуренции как системообразующего элемента рыночной экономики, природе конкуренции, ее движущих силах, видах, формах в бизнес-среде; развитие навыков конкурентного анализа рынков, определения конкурентоспособности фирмы, товара, отрасли, региона, страны; объяснение способов и средств формирования конкурентных стратегий в сфере крупного производства (фирм-виолентов), в сфере радикальных инноваций (фирм-эксплерентов), в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирм-коммутантов), конкурентных преимуществ узкой специализации (фирм-пациентов); выявление форм и методов государственного регулирования конкурентоспособности предприятий; развитие теоретических и практических знаний в области противостояния национального бизнеса глобальной конкуренции.необходимых для успешной профессиональной деятельности бакалавра направления подготовки 38.03.01. «Экономика»

Программа разработана с учетом сложившегося международного и отечественного опыта преподавания данной учебной дисциплины и в соответствии с обязательным минимумом требований Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования, относящихся к ее содержанию при подготовке бакалавра по направлению «Экономика», профиль «Экономика предприятий и организаций».

Перед курсом «Теория экономической конкуренции» стоят следующие **задачи**-формирование профессиональных компетенций при освоении ОПОП ВО, реализующей ФГОС ВО по следующим направлениям:

- дать знания об эволюцию научно-теоретических основ теории конкуренции;
 - сформировать представление о ключевых концепциях современной теории конкуренции о сущности конкуренции как системообразующего элемента рыночной экономики, природе конкуренции, ее движущих силах, видах, формах в бизнес-среде;
 - сформировать представление об основных методах и инструментах формирования конкурентоспособности предприятия, товара, отрасли, региона, страны;
 - дать знания о содержании и целях формирования конкурентных стратегий в сферах крупного производства, радикальных инноваций, мелкого неспециализированного бизнеса и узкой специализации;
- сформировать знания о системе управления конкурентоспособностью

предприятия;

- научить выявлять факторы и движущие силы конкуренции, её инструменты, специфику и ограничения;

1.2. Краткая характеристика дисциплины

Учебная дисциплина «Теория экономической конкуренции» является одной из дисциплин по выбору блока 1 рабочего учебного плана бакалавров по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль «Экономика предприятий и организаций».

Для успешного освоения данной дисциплины студент должен обладать суммой знаний, умений и навыков, полученных ранее при изучении таких предметов как «Микроэкономика», «Макроэкономика».

Дисциплина «Теория экономической конкуренции» служит основой для дисциплины «Экономика предприятий», «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности», «Бизнес-планирование»; для успешного прохождения преддипломной практики, написания и защиты выпускной квалификационной работы.

Предметом изучения дисциплины являются вопросы (темы) в области:

- концепции современной теории конкуренции;
- формирование конкурентных стратегий в различных сферах бизнеса.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

2.1. Требования к уровню освоения дисциплины

Требованиями к уровню освоения дисциплины является достижение следующих результатов образования (РО):

знать:

- базовые особенности функционирования предприятия, как объекта рыночной экономики; (ПК-1)
- основные отличия концепций в заданной проблемной области оценки предлагаемых вариантов управленческих решений и разработки и обоснования предложений по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности и рисков; (ПК-2)

уметь:

- применять теоретические знания в практике сбора, расчета и анализа показателей, характеризующих деятельность предприятия; (ПК-1)
- собрать, обработать информацию открытого доступа и проанализировать полученные результаты, характеризующие деятельность предприятия; (ПК-1)
- использовать нормативно-правовую базу для расчета показателей, характеризующих деятельность предприятия; (ПК-1)
- на основе типовых методик выполнить необходимые технико-экономические расчеты (ПК-1)
- аргументировано критически оценивает предлагаемые варианты управленческих решений и разрабатывает и обосновывает предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков (ПК-2)
- анализировать внешнюю и внутреннюю среду предприятий (ПК-2)

владеть:

- инструментальными средствами обработки экономических данных; (ПК-1)
- теоретическими и экономическими моделями описания экономических процессов; (ПК-1)

- современными техническими средствами и информационными технологиями, используемыми для сбора социальноэкономических, и организационно-нормативных данных.ПК-1)

- профессиональными навыками решения экономических проблем предприятий.(ПК-2)

В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие профессиональные компетенции при освоении ОПОП ВО, реализующей ФГОС ВО по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Экономика предприятий и организаций»:

Профессиональные

ПК-1 - способен собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

ПК-2 - способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов

2.2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Учебная дисциплина «Теория экономической конкуренции» является одной из дисциплин по выбору блока 1 рабочего учебного плана бакалавров по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль «Экономика предприятий и организаций».

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются: знание законов развития общества и мышления и умением оперировать этими знаниями в профессиональной деятельности, умение использовать нормативно-правовые документы в своей деятельности; владение основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации; описывать результаты, формулировать выводы; обобщать полученные результаты.

Особенности дисциплины определяют **актуальность** ее изучения и место в структуре ОПОП ВО.

Развитие навыков нестандартного решения социально-экономических задач, выработки эффективной стратегии и тактики хозяйственной деятельности в обстановке неопределенности и нестабильности, финансовой проницательности при принятии решений в условиях риска, а также коммуникативных навыков диалогового общения в процессе научных дискуссий.

Изучение дисциплины «Теория экономической конкуренции» построено таким образом, чтобы подготовить профессионалов, владеющих системой современных знаний о сущности явлений и процессов экономической жизни общества, новейшей методологией их исследования, эффективными инновационными способами и средствами решения экономических проблем. Изучаемая дисциплина неразрывно связана с такими дисциплинами как «Микроэкономика» и «Макроэкономика» и служит ориентиром для курса «Анализ и диагностика финансово- хозяйственной деятельности», «Экономика предприятий».

3.Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ (ПК-1,ПК-2)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 часа. Контактная работа составляет 28 часов: 14 – лекции, 14 – практические. На самостоятельную работу приходится 44 часа

№ модуля образовательной программы	№ раздела, темы	Наименование раздела дисциплины	Виды учебной нагрузки и их трудоемкость, часы				
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС	Всего часов
	1	Конкуренция ее виды, значение и закономерности. Конкурентоспособность и методы ее достижения	2	2		4	8
	2	Конкурентные рыночные структуры. Конкуренция и научно-технический прогресс.	2	2		4	8
	3	Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты). Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)	2	2		8	12
	4	Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты). Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты)	2	2		7	11
	5	Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции	2	2		7	11
	6	Международная конкуренция	2	2		7	11
	7	Особенности конкурентных отношений в России	2	2		7	11
ИТОГО с учетом трудозатрат для подготовки к зачету:			14	14		44	72

ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ (ПК-1,ПК-2)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 часа. Контактная работа составляет 8 часов: 4 – лекции, 4 – практические. На самостоятельную работу приходится 64 часа

№ модуля образовательной программы	№ раздела, темы	Наименование раздела дисциплины	Виды учебной нагрузки и их трудоемкость, часы				
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС	Всего часов
	1	Конкуренция ее виды, значение и закономерности. Конкурентоспособность и методы ее достижения	0,5	-		9	9,5
	2	Конкурентные рыночные структуры. Конкуренция и научно-технический прогресс.	0,5	0,5		9	10
	3	Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты). Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)	1	1		9,5	11,5
	4	Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты). Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты)	1	1		9,5	11,5
	5	Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции	0,5	0,5		9	10
	6	Международная конкуренция	-	0,5		9	9,5
	7	Особенности конкурентных отношений в России	0,5	0,5		9	10
ИТОГО с учетом трудозатрат для подготовки к зачету:			4	4		64	72

4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. -4.2. Теоретический курс и практические занятия (ПК-1, ПК-2)

ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Номер раздела, темы дисциплины	Объем часов			Раздел, тема учебной дисциплины, содержание темы
	Лекции и	Практическое	СРС	
1	2	2	4	Тема 1. Конкуренция ее виды, значение и закономерности. Конкурентоспособность и методы ее достижения Конкуренция как системообразующий элемент рыночной экономики. Индивидуалистические черты капитализма. Конкуренция как дополнение и противовес индивидуализму. Роль конкуренции в реализации принципа «невидимой руки». Фирма как основной субъект конкуренции. Обзор истории фирмы. Определение фирмы. Фирма как институт, минимизирующие транзакционные издержки. Фирма как система контрактов. Функции фирмы. Рынок и рыночные ниши. Определение рынка. Неоднородность спроса и сегментация рынка. Фундаментальная и реализованная ниши фирмы. Пять сил рыночной конкуренции. Принципиальные исходы конкурентной борьбы. Определение рыночной конкуренции. Понятие конкурирующих фирм. Поведенческий, структурный и функциональный подходы к определению конкуренции. Ценность товара для потребителя и методы ее повышения. Определение конкурентоспособности. Ценность товара для институционального потребителя. Связь конкурентоспособности и потребительской ценности. Факторы формирования потребительской ценности. Модель Кано. Ценность товара для физических лиц. Осознанная и неосознанная потребительская ценность. Ценовая и неценовая конкуренция. Особая роль ценовой конкуренции в России, современные ценовые войны. Принцип компенсации для продуктов и фирм. Связь свойств товаров и характеристик производящих их фирм. Поле конкурентных стратегий. Стандартный и специализированный бизнес. Четыре базовых стратегии конкуренции. Последствия стратегической посредственности. Основные теории стратегий конкурентной борьбы: М. Портер, Х. Фризевинкель, Л.Г. Раменский. Дифференциация рыночных ниш. Цикл жизни фирмы.
2	2	2	4	Тема 2. Конкурентные рыночные структуры Конкуренция и научно-технический прогресс. Классификация рыночных структур по развитию конкуренции. Рынок совершенной конкуренции, рынок монополистической конкуренции, олигополия, чистая монополия. Конкуренция на потребительском рынке. Конкуренция на рынке труда, фондовом рынке и информационном. Понятие конкурентного сообщества фирм. Взаимосвязь конкуренции и монополизации. Сообщество фирм и проблема устойчивости экономики. Конкуренция и проблема качества рынка. Предпринимательство по Й. Шумпетеру и И. Кирцнеру. Этапы НТП и роль в их смене

				разных конкурентных стратегий. Виды нововведений и их сравнительное значение в рыночной экономике. Особая роль малых инноваций и их переноса. Инновации и их виды на основе развития конкурентных отношений. Конкурентоспособность сообщества фирм. Кластеры и их значение. Тест: Конкуренция на потребительском рынке. Конкуренция на рынке труда, фондовом рынке и информационном.
3	2	2	8	Тема 3. Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты) Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты) База и границы эффективности крупного производства. Спрос на стандартные товары. Исторические подтверждения эффективности крупных фирм. Экономия на масштабах производства. Недостаточность традиционной теории экономии на масштабах производства для объяснения эффективности крупных фирм. Условные и безусловные фиксированные издержки. Преимущества крупных предприятий в эпоху научнотехнического прогресса. Маркетинговые и управленческие преимущества. Повышенное значение крупных предприятий для экономики России. Стратегия обслуживания массового спроса. Проблема загрузки мощностей. Создание стимулов для потребителя. Внутрифирменный механизм самоограничения монополистических злоупотреблений. Условия проявления и не проявления монополистических злоупотреблений. Естественные монополии и необходимость государственного регулирования их деятельности. Естественные монополии в России. Фиаско конкуренции: картели и сговоры. Антикартельная политика. Картели и недобросовестная конкуренция в России, государственная антикартельная политика. Стратегия подавления конкурентов. Пирамида компаний. Позиции лидера и вице-лидеров на рынке. Теория «преимущества первого хода». Массовый рынок как арена острой конкуренции. Эволюционный путь виолента. Три направления инвестиций крупной фирмы по А. Чендлеру. Фирмы-львы, фирмы-слоны и фирмы-бегемоты. Феномен самоускоряющегося роста. Тактика «ловкого второго». Жизненный цикл виолента. Роль диверсификации в развитии крупной фирмы. Стратегическое ядро фирмы. Дифференциация продукта — эффективный способ борьбы за потребителя. Преимущества дифференцированного продукта. Дифференциация продукта и прирост его ценности для потребителя. Принципы сегментации рынка. Факторы дифференциации товаров. Выгоды производителя от дифференциации продукта. Критерий эффективности специализированного производства. Стратегия специализированных фирм в борьбе с конкурентами. Значение специализации как фактора защиты от конкурентов. Значение ограничения размеров рыночного сегмента. Принцип конкурентного исключения. Возможность национального и мирового рыночного лидерства для малых фирм. Эволюционный путь фирмы-лисы (пациента). Способы формирования ниши по М. Портеру. Зрелость пациента и ее проблемы. Функционирование специализированных фирм

				как автономных дочерних обществ-гигантов. Причины, методы и риски смены стратегии. Тест: Естественные монополии и необходимость государственного регулирования их деятельности. Эволюционный путь фирмы-лисы (пациента). Зрелость пациента и ее проблемы.
4	2	2	7	Тема 4. Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты) Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты) Радикальные инновации — путь к свободным от конкурентов рынкам. Историческая роль малых фирм-эксплерентов в НТП. Теория развития Й. Шумпетера. Предприниматель и новые комбинации. Различия прорывного и улучшающего НТП. Преимущества малых фирм-эксплерентов в сфере прорывного НТП. Организационные и финансовые проблемы пионерских проектов. Венчурный капитал и технопарки. Схема «Альфа партнерз», схема стратегического партнерства, спин-офф-фирмы. Определение долей новатора и венчурного капиталиста в акционерном капитале пионерской фирмы. Рынок акций высокотехнологичных фирм в развитых странах (NASDAQ и др.), их рост и кризисы. Рынок акций высокотехнологичных фирм в России. Эволюция фирмы-ласточки (эксплерента). Дорыночный этап. Технологические парки как организационная предпосылка массовости новаторства. Ценность нового товара для потребителя. Теория эффективности использования машин К. Маркса. Этапы рыночного успеха и массового производства. Причины, методы и риски смены стратегии. Недоиспользование потенциала инновативного бизнеса в России. Локальные потребности и их роль на рынке. Основные черты локальных потребностей. Связующая роль в экономике мелких фирм-коммутантов. Широкое распространение фирм-коммутантов в новом частном бизнесе в России. Стратегия мелкого бизнеса в борьбе с конкурентами. Гибкость как центральный элемент конкурентной стратегии коммутантов. Партизанский маркетинг. Разновидности фирм-мышей (коммутантов). Мелкий бизнес традиционного типа. Коммутанты-субпоставщики. Конкурентное вытеснение неэффективного крупного производства мелким бизнесом. Снижение глубины переработки как возможный путь рационализации крупного производства. Аутсорсинг как метод снижения издержек. Коммутанты-подражатели и отсутствие безусловно-фиксированных издержек. Опасности роста для малой фирмы и стратегическая слабость мышцы-переростка. Тест: Эволюция фирмы-ласточки (эксплерента). Широкое распространение фирм-коммутантов в новом частном бизнесе в России.
5	2	2	7	Тема 5. Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции Необходимость государственной политики по содействию развитию конкуренции. Монополии и их виды. Естественные монополии и их значение. Антимонопольное законодательство, мировой опыт и отечественная практика. Формы и методы недобросовестной конкуренции и методы борьбы с ней. Тест: Естественные монополии и их значение. Антимонопольное законодательство, мировой опыт и отечественная практика.

6	2	2	7	Тема 6. Международная конкуренция Конкурентоспособность сообщества фирм и международная конкурентоспособность наций. Понятие кластера по М. Портеру. Формирование, состав и роль кластеров в экономике. Транснациональные корпорации как фирмы, придерживающиеся эффективной смешанной стратегии. Позитивные и негативные влияния ТНК на экономику. Семинар. Тема: Транснациональные корпорации как фирмы. Позитивные и негативные влияния ТНК на экономику.
7	2	2	7	Тема 7. Особенности конкурентных отношений в России Объективные законы конкуренции и их действие в эпоху социализма. Неконкурентная экономика и отсутствие естественного сообщества компаний. Особая роль крупных предприятий, их достижения и провалы в социалистическую эпоху. Россия как страна крупных заводов и малых фирм. Низкий уровень развития прочих конкурентных стратегий. Сообщество компаний на ранних этапах экономических реформ. Переход подавленной конкуренции в открытую форму. Приватизация, разгосударствление, грондерство. Отсутствие гармоничного сообщества компаний. Двойственная роль иностранной конкуренции. Индуцированная неконкурентоспособность российских гигантов. Современные этап развития конкурентных отношений в России. Общее повышение значения конкуренции. Три типа ценовых войн. Неценовые конкурентные войны: роль качества, сервиса, региональной активности и ассортимента. Первые признаки формирования кластеров в российской экономике. Перспективы развития российских компаний. Тенденции развития основных типов фирм в постсоциалистическую эпоху. Рыночная трансформация российских виолентов (инвестиционная, сбытовая и управленческая сферы). Парадокс недостаточности концентрации производства и капитала в российском крупном бизнесе. Перспективы развития специализированных фирм. ВПК и формирование фирм-пациентов. Предпосылки и трудности массового развития пионерских фирм в России. Конкуренция отечественных и импортных товаров как причина гипертрофированного развития коммутантной стратегии в переходной экономике. Роль государства в формировании эффективного сообщества компаний Семинар. Тема: Перспективы развития российских компаний. Тенденции развития основных типов фирм в постсоциалистическую эпоху.
ИТОГО с учетом трудозатрат для подготовки и к зачету:	14	14	44	72

ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Номер раздела, темы дисциплины	Объем часов			Раздел, тема учебной дисциплины, содержание темы
	Лекции	Практическое	СРС	
	0,5	-	9	Тема 1. Конкуренция ее виды, значение и закономерности. Конкурентоспособность и методы ее достижения Конкуренция как системообразующий элемент рыночной экономики. Индивидуалистические черты капитализма. Конкуренция как дополнение и противовес индивидуализму. Роль конкуренции в реализации принципа «невидимой руки». Фирма как основной субъект конкуренции. Обзор истории фирмы. Определение фирмы. Фирма как институт, минимизирующие трансакционные издержки. Фирма как система контрактов. Функции фирмы. Рынок и рыночные ниши. Определение рынка. Неоднородность спроса и сегментация рынка. Фундаментальная и реализованная ниши фирмы. Пять сил рыночной конкуренции. Принципиальные исходы конкурентной борьбы. Определение рыночной конкуренции. Понятие конкурирующих фирм. Поведенческий, структурный и функциональный подходы к определению конкуренции. Ценность товара для потребителя и методы ее повышения. Определение конкурентоспособности. Ценность товара для институционального потребителя. Связь конкурентоспособности и потребительской ценности. Факторы формирования потребительской ценности. Модель Кано. Ценность товара для физических лиц. Осознанная и неосознанная потребительская ценность. Ценовая и неценовая конкуренция. Особая роль ценовой конкуренции в России, современные ценовые войны. Принцип компенсации для продуктов и фирм. Связь свойств товаров и характеристик производящих их фирм. Поле конкурентных стратегий. Стандартный и специализированный бизнес. Четыре базовых стратегии конкуренции. Последствия стратегической посредственности. Основные теории стратегий конкурентной борьбы: М. Портер, Х. Фризевинкель, Л.Г. Раменский. Дифференциация рыночных ниш. Цикл жизни фирмы.
	0,5	0,5	9	Тема 2. Конкурентные рыночные структуры Конкуренция и научно-технический прогресс. Классификация рыночных структур по развитию конкуренции. Рынок совершенной конкуренции, рынок монополистической конкуренции, олигополия, чистая монополия. Конкуренция на потребительском рынке. Конкуренция на рынке труда, фондовом рынке и информационном. Понятие конкурентного сообщества фирм. Взаимосвязь конкуренции и монополизации. Сообщество фирм и проблема устойчивости экономики. Конкуренция и проблема качества рынка. Предпринимательство по Й. Шумпетеру и И. Кирцнеру. Этапы НТП и роль в их смене разных конкурентных стратегий. Виды нововведений и их сравнительное значение в рыночной экономике. Особая роль малых инноваций и их переноса. Инновации и их виды на основе развития конкурентных отношений. Конкурентоспособность сообщества фирм. Кластеры и их

				значение. Тест: Конкуренция на потребительском рынке. Конкуренция на рынке труда, фондовом рынке и информационном.
	1	1	9,5	Тема 3. Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты) Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты) База и границы эффективности крупного производства. Спрос на стандартные товары. Исторические подтверждения эффективности крупных фирм. Экономия на масштабах производства. Недостаточность традиционной теории экономии на масштабах производства для объяснения эффективности крупных фирм. Условные и безусловные фиксированные издержки. Преимущества крупных предприятий в эпоху научнотехнического прогресса. Маркетинговые и управленческие преимущества. Повышенное значение крупных предприятий для экономики России. Стратегия обслуживания массового спроса. Проблема загрузки мощностей. Создание стимулов для потребителя. Внутрифирменный механизм самоограничения монополистических злоупотреблений. Условия проявления и не проявления монополистических злоупотреблений. Естественные монополии и необходимость государственного регулирования их деятельности. Естественные монополии в России. Фиаско конкуренции: картели и сговоры. Антикартельная политика. Картели и недобросовестная конкуренция в России, государственная антикартельная политика. Стратегия подавления конкурентов. Пирамида компаний. Позиции лидера и вице-лидеров на рынке. Теория «преимущества первого хода». Массовый рынок как арена острой конкуренции. Эволюционный путь виолента. Три направления инвестиций крупной фирмы по А. Чендлеру. Фирмы-львы, фирмы-слоны и фирмы-бегемоты. Феномен самоускоряющегося роста. Тактика «ловкого второго». Жизненный цикл виолента. Роль диверсификации в развитии крупной фирмы. Стратегическое ядро фирмы. Дифференциация продукта — эффективный способ борьбы за потребителя. Преимущества дифференцированного продукта. Дифференциация продукта и прирост его ценности для потребителя. Принципы сегментации рынка. Факторы дифференциации товаров. Выгоды производителя от дифференциации продукта. Критерий эффективности специализированного производства. Стратегия специализированных фирм в борьбе с конкурентами. Значение специализации как фактора защиты от конкурентов. Значение ограничения размеров рыночного сегмента. Принцип конкурентного исключения. Возможность национального и мирового рыночного лидерства для малых фирм. Эволюционный путь фирмы-лисы (пациента). Способы формирования ниши по М. Портеру. Зрелость пациента и ее проблемы. Функционирование специализированных фирм как автономных дочерних обществ-гигантов. Причины, методы и риски смены стратегии. Тест: Естественные монополии и необходимость государственного регулирования их деятельности. Эволюционный путь фирмы-лисы (пациента). Зрелость

				пациента и ее проблемы.
	1	1	9,5	Тема 4. Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты) Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты) Радикальные инновации — путь к свободным от конкурентов рынкам. Историческая роль малых фирм-эксплерентов в НТП. Теория развития Й. Шумпетера. Предприниматель и новые комбинации. Различия прорывного и улучшающего НТП. Преимущества малых фирм-эксплерентов в сфере прорывного НТП. Организационные и финансовые проблемы пионерских проектов. Венчурный капитал и технопарки. Схема «Альфа партнерз», схема стратегического партнерства, спин-офф-фирмы. Определение долей новатора и венчурного капиталиста в акционерном капитале пионерской фирмы. Рынок акций высокотехнологичных фирм в развитых странах (NASDAQ и др.), их рост и кризисы. Рынок акций высокотехнологичных фирм в России. Эволюция фирмы-ласточки (эксплорента). Дорыночный этап. Технологические парки как организационная предпосылка массовости новаторства. Ценность нового товара для потребителя. Теория эффективности использования машин К. Маркса. Этапы рыночного успеха и массового производства. Причины, методы и риски смены стратегии. Недоиспользование потенциала инновативного бизнеса в России. Локальные потребности и их роль на рынке. Основные черты локальных потребностей. Связующая роль в экономике мелких фирм-коммутантов. Широкое распространение фирм-коммутантов в новом частном бизнесе в России. Стратегия мелкого бизнеса в борьбе с конкурентами. Гибкость как центральный элемент конкурентной стратегии коммутантов. Партизанский маркетинг. Разновидности фирм-мышей (коммутантов). Мелкий бизнес традиционного типа. Коммутанты-субпоставщики. Конкурентное вытеснение неэффективного крупного производства мелким бизнесом. Снижение глубины переработки как возможный путь рационализации крупного производства. Аутсорсинг как метод снижения издержек. Коммутанты-подражатели и отсутствие безусловно-фиксированных издержек. Опасности роста для малой фирмы и стратегическая слабость мышцы-переростка. Тест: Эволюция фирмы-ласточки (эксплорента). Широкое распространение фирм-коммутантов в новом частном бизнесе в России.
	0,5	0,5	9	Тема 5. Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции Необходимость государственной политики по содействию развитию конкуренции. Монополии и их виды. Естественные монополии и их значение. Антимонопольное законодательство, мировой опыт и отечественная практика. Формы и методы недобросовестной конкуренции и методы борьбы с ней. Тест: Естественные монополии и их значение. Антимонопольное законодательство, мировой опыт и отечественная практика.
	0,5	0,5	9	Тема 6. Международная конкуренция Конкурентоспособность сообщества фирм и международная конкурентоспособность наций. Понятие кластера по М. Портеру. Формирование, состав и роль кластеров в экономике. Транснациональные корпорации как фирмы,

				придерживающиеся эффективной смешанной стратегии. Позитивные и негативные влияния ТНК на экономику. Семинар. Тема: Транснациональные корпорации как фирмы. Позитивные и негативные влияния ТНК на экономику.
	0,5	0,5	9	Тема 7. Особенности конкурентных отношений в России Объективные законы конкуренции и их действие в эпоху социализма. Неконкурентная экономика и отсутствие естественного сообщества компаний. Особая роль крупных предприятий, их достижения и провалы в социалистическую эпоху. Россия как страна крупных заводов и малых фирм. Низкий уровень развития прочих конкурентных стратегий. Сообщество компаний на ранних этапах экономических реформ. Переход подавленной конкуренции в открытую форму. Приватизация, разгосударствление, грондерство. Отсутствие гармоничного сообщества компаний. Двойственная роль иностранной конкуренции. Индуцированная неконкурентоспособность российских гигантов. Современный этап развития конкурентных отношений в России. Общее повышение значения конкуренции. Три типа ценовых войн. Неценовые конкурентные войны: роль качества, сервиса, региональной активности и ассортимента. Первые признаки формирования кластеров в российской экономике. Перспективы развития российских компаний. Тенденции развития основных типов фирм в постсоциалистическую эпоху. Рыночная трансформация российских виолентов (инвестиционная, сбытовая и управленческая сферы). Парадокс недостаточности концентрации производства и капитала в российском крупном бизнесе. Перспективы развития специализированных фирм. ВПК и формирование фирм-пациентов. Предпосылки и трудности массового развития пионерских фирм в России. Конкуренция отечественных и импортных товаров как причина гипертрофированного развития коммутантной стратегии в переходной экономике. Роль государства в формировании эффективного сообщества компаний Семинар. Тема : Перспективы развития российских компаний. Тенденции развития основных типов фирм в постсоциалистическую эпоху.
ИТОГО с учетом трудозатрат для подготовки и к зачету:	4	4	64	72

- 4.3. Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены
- 4.4. Курсовые работы учебным планом не предусмотрены
- 4.5. Самостоятельная работа студента (ПК-1,ПК-2)

ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Раздел, тема дисциплины	№ п/п	Вид СРС	Формы контроля	Трудоемкость, часов
Тема 1		Изучение тем теоретического курса. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе)	Самотестирование	8
Тема 2		Изучение тем теоретического курса. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе)	Самотестирование	6
		Подготовка к тесту	Тест	2
Тема 3		Изучение тем теоретического курса. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе)	Самотестирование	10
		Подготовка к тесту	Тест	2
Тема 4		Изучение тем теоретического курса. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе)	Самотестирование	9
		Подготовка к тесту	Тест	2
Тема 5		Изучение тем теоретического курса. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе)	Самотестирование Реферат	9
		Подготовка к тесту	Тест	2
Тема 6		Изучение тем теоретического курса. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе)	Самотестирование	9
		Подготовка к тесту	Тест	2
Тема 7		Изучение тем теоретического курса. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе)	Самотестирование	9
		Подготовка к тесту	Тест	2
Итого с учетом трудозатрат для подготовки к зачету:				44

ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Раздел, тема дисциплины	№ п/п	Вид СРС	Формы контроля	Трудоемкость, часов
Тема 1		Изучение тем теоретического курса. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе)	Самотестирование	9
Тема 2		Изучение тем теоретического курса. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе)	Самотестирование	5
		Подготовка к тесту	Тест	4
Тема 3		Изучение тем теоретического курса. Проработка учебного материала (по	Самотестирование	5,5

		конспектам, учебной и научной литературе)		
		Подготовка к тесту	Тест	4
Тема 4		Изучение тем теоретического курса. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе)	Самотестирование	5,5
		Подготовка к тесту	Тест	4
Тема 5		Изучение тем теоретического курса. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе)	Самотестирование Реферат	7
		Подготовка к тесту	Тест	2
Тема 6		Изучение тем теоретического курса. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе)	Самотестирование	5
		Подготовка к тесту	Тест	4
Тема 7		Изучение тем теоретического курса. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе)	Самотестирование	5
		Подготовка к тесту	Тест	4
Итого с учетом трудозатрат для подготовки к зачету:				64

4.6. Рефераты (ПК-1, ПК-2)

1. Стратегии, применяемой крупнейшими международными компаниями, на российском рынке.
2. Применение политики создания уникального предложения современными российскими фирмами.
3. Преимущества сетевой формы организации бизнеса.
4. Особенности функционирования сетевых компаний в отечественной экономике.
5. Транзакционные издержки как определяющий фактор жизнеспособности фирмы в условиях новой экономики.
6. Особенность развития сетевого бизнеса в мировой практике и в условиях российской экономики.
7. Роль инноваций в условиях новой экономики.
8. Микроэкономические факторы экономического роста.
9. Виртуализация экономической деятельности в современном мире.
10. Аутсорсинг как фактор повышения конкурентоспособности современного бизнеса.
11. Особенности применения контрактного производства как способ повышения конкурентоспособности современной фирмы.
12. Быстрорастущие фирмы как фактор роста национальной экономики.
13. Роль брендинга в повышении уровня конкурентоспособности современного бизнеса.
14. Значение клиентского капитала в деятельности современной фирмы.
15. Дифференциация продукта как способ адаптации российской промышленности.
16. Частно-государственное партнерство.
17. Особенности развития франчайзинга в современных условиях. Мировой опыт и российская практика.
18. Роль взыскательного потребителя в повышении конкурентоспособности российских фирм.
19. Зарождение предпринимательства в России. Роль купечества.
20. Шумпетеровский предприниматель.
21. Концепция чистого предпринимателя И. Кирцнера.
22. Теория кластеров М. Портера и ее применимость в современной российской экономике.
23. Ромб конкурентоспособности М. Портера.
24. Кластеры в современной российской экономике.
25. Конкурентные преимущества российских быстрорастущих компаний - «газелей».

26. Теория привлекательного качества Н. Кано. Ценность товара для физических лиц.
27. Венчурный капитал и его роль в современной экономике.
28. Транзакционные издержки как способ снижения неопределенности внешней
29. среды.
30. Показатели конкурентоспособности. Методологические подходы к оценке конкурентоспособности.
31. Конкурентный потенциал предприятия. Оценка конкурентоспособности предприятия.
32. Стимулирование развития инновационного предпринимательства в современной России.
33. Формирование региональных инновационных систем в отечественной экономике.
34. Преодоление технологической отсталости регионов России путем создания индустриальных и технологических парков.
35. Институциональная структура инновационного рынка: проблема развития в современной России.
36. Проблемы коммерциализации научных разработок в современной отечественной экономике.
37. Проблемы развития малых инновационных фирм в современной России.
38. Формирование инновационных кластеров в современной российской экономике. Технопарки.
39. Мировой опыт поддержки и стимулирования венчурных и бизнес-ангельских инвестиций.
40. Роль регионов в процессе создания благоприятных условий для развития инноваций.
41. Сравнительный анализ основных теорий стратегий конкурентной борьбы: М. Портера, Х. Фризевинокеля, Л.Г. Раменского.
42. Особенность конкурентных стратегий фирм-виолентов.
43. Особенность конкурентных стратегий фирм-пациентов.
44. Особенность конкурентных стратегий фирм-эксплерентов.
45. Особенность конкурентных стратегий фирм-коммутантов.
46. Особенности современного этапа развития конкурентных отношений в России.
47. Роль государства в формировании эффективного сообщества компаний.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов включают:

- Методические рекомендации по получению, обработке и хранению приобретенной информации
- Методические рекомендации по написанию и проработке конспекта
- Методические рекомендации по подготовке к тестам
- Методические рекомендации по подготовке доклада, реферата
- Методические рекомендации по подготовке к зачету

5.Образовательные технологии

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих **видов организации учебного процесса:**

1. **Лекции** - передача учебной информации от преподавателя к студентам, как правило с использованием компьютерных и технических средств, направленная в основном на приобретение студентами новых теоретических и фактических знаний
2. **Практические занятия (семинарские)** - решение конкретных задач на основании теоретических и фактических знаний
3. **Самостоятельная работа** – изучение студентами теоретического материала, подготовка к лекциям, лабораторным работам, практическим и семинарским занятиям, оформление конспектов лекций, написание рефератов, отчетов, курсовых работ, проектов, работа в электронной образовательной среде и др.
4. **Консультация** - индивидуальное общение преподавателя со студентом, руководство его деятельностью с целью передачи опыта, углубления теоретических и фактических знаний, приобретенных студентом на лекциях, практических занятиях и в результате самостоятельной работы.

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих **видов образовательных технологий**:

1. **Информационные технологии** – обучение в электронной образовательной среде с целью расширения доступа к образовательным ресурсам (теоретически к неограниченному объему и скорости доступа), увеличения контактного взаимодействия с преподавателем, построения индивидуальных траекторий подготовки и объективного контроля и мониторинга знаний студентов.
2. **Работа в команде** – совместная деятельность студентов в группе под руководством лидера, направленная на решение общей задачи путем творческого сложения результатов индивидуальной работы членов команды с делением полномочий и ответственности.
3. **Case-study** - анализ реальных проблемных ситуаций, имевших место в соответствующей области профессиональной деятельности, и поиск вариантов лучших решений.
4. **Игра** – ролевая имитация студентами реальной профессиональной деятельности с выполнением функций специалистов на различных рабочих местах.
5. **Проблемное обучение** – стимулирование студентов к самостоятельному приобретению знаний, необходимых для решения конкретной проблемы.

6. Фонды оценочных средств: оценочные и методические материалы
6.1. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы (представлен в матрице компетенций ниже)

Матрица соотнесения тем/разделов учебной дисциплины/модуля и формируемых в них профессиональных компетенций как механизм выбора образовательных технологий и оценочных средств

ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Темы, разделы дисциплины	Кол-во часов Л/ПР/СРС	Компетенции			t_{cp}
		ПК-1	ПК-2	Общее кол-во компетенций	
Тема 1. Конкуренция ее виды, значение и закономерности. Конкурентоспособность и методы ее достижения	2/2/4	+	+	2	4
Тема 2. Конкурентные рыночные структуры. Конкуренция и научнотехнический прогресс.	2/2/4	+	+	2	4
Тема 3. Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты) Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)	2/2/8	+	+	2	6
Тема 4. Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты) Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты)	2/2/7	+	+	2	5,5
Тема 5. Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции	2/2/7	+	+		5,5
Тема 6. Международная конкуренция	2/2/7	+	+	2	5,5

Тема 7. Особенности конкурентных отношений в России	2/2/7	+	+	2	5,5
Итого с учетом трудозатрат по подготовке к зачету	14/14/44	7	7		36
Трудоемкость формирования компетенций	14/14/44	36	36		72

ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Темы, разделы дисциплины	Кол-во часов Л/ПР/СРС	Компетенции			t_{cp}
		ПК-1	ПК-2	Общее кол-во компетенций	
Тема 1. Конкуренция ее виды, значение и закономерности. Конкурентоспособность и методы ее достижения	0,5/-/9	+	+	2	4,75
Тема 2. Конкурентные рыночные структуры. Конкуренция и научнотехнический прогресс.	0,5/0,5/9	+	+	2	5
Тема 3. Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты) Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)	1/1/9,5	+	+	2	5,75
Тема 4. Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты) Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты)	1/1/9,5	+	+	2	5,75
Тема 5. Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции	0,5/0,5/9	+	+		5
Тема 6. Международная конкуренция	-/0,5/9	+	+	2	4,75
Тема 7. Особенности конкурентных отношений в России	0,5/0,5/9	+	+	2	5
Итого с учетом трудозатрат по подготовке к зачету	4/4/64	7	7		36
Трудоемкость формирования компетенций	4/4/64	36	36		72

$$t_{cp} = \frac{\text{Количество часов (Л/ПР/СРС)}}{\text{Общее количество компетенций}}$$

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Текущий контроль студентов производится в дискретные временные интервалы преподавателем по дисциплине в следующих формах:

- тестирование;
- отдельно оцениваются личностные качества студента (аккуратность, исполнительность, инициативность) –своевременная сдача тестов.

Критерии пересчета результатов теста в баллы

Для всех тестов происходит пересчет рейтинга теста, в баллы по следующим критериям:

- рейтинг теста меньше 61% – 0 баллов,
- рейтинг теста 61-72 % – минимальный балл,
- рейтинг теста 73-85 % – средний балл
- рейтинг теста – 86-100% - максимальный балл

Промежуточная аттестация по результатам семестров по дисциплине «Теория экономической конкуренции» проходит в форме зачета.

Контроль и оценка результатов обучения (в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой оценке образовательных достижений обучающихся (БРС))
ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Показатели	Кол-во часов	Кол-во тестов, к/р	Баллы	ИТОГО
Входной рейтинг		1	5	5
Посещение в т.ч. лекции практические занятия	28 14 14		1	28
Тесты по темам		6	5	30
СРС в т. ч.	44			
Конспект реферат				17 20
ИТОГО	72			100

ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Показатели	Кол-во часов	Кол-во тестов, к/р	Баллы	ИТОГО
Входной рейтинг		1	3	3
Посещение в т.ч. лекции практические занятия	8 4 4		4	32
Тесты по темам		6	5	30
СРС в т. ч.	64			
Конспект реферат	10			15 20
ИТОГО	72			100

Рейтинговая система оценки результатов обучения

Показатели	61-72 % «удовлетворительно»	73-85% «хорошо»	86-100% «отлично»

6.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Примерные контрольные вопросы и задания для текущего контроля (ПК-1, ПК-2)

Тема: Конкуренция на потребительском рынке. Конкуренция на рынке труда, фондовом рынке и информационном.

1. Что представляет собой конкуренция на потребительском рынке?
2. Охарактеризуйте конкуренцию на рынке труда, фондовом рынке и информационном.
3. Назовите виды нововведений и их сравнительное значение в рыночной экономике.
4. Какова особая роль малых инноваций ?
5. Инновации и их виды на основе развития конкурентных отношений.

**Тема . Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты)
Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)**

1. Назовите условия проявления и не проявления монополистических злоупотреблений.
2. Естественные монополии и необходимость государственного регулирования их деятельности.
3. Назовите естественные монополии в России
4. Эволюционный путь фирмы-лисы (пациента).
5. Назовите способы формирования ниши по М. Портеру.
6. В чем заключается зрелость пациента и ее проблемы.
7. Функционирование специализированных фирм как автономных дочерних обществ-гигантов.

**Тема. Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты)
Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты)**

1. Эволюция фирмы-ласточки (эксплерента).
2. Технологические парки как организационная предпосылка массовости новаторства. Ценность нового товара для потребителя.
3. В чем заключается теория эффективности использования машин К. Маркса?
4. Недоиспользование потенциала инновативного бизнеса в России.
5. Назовите связующая роль в экономике мелких фирм-коммутантов.
6. Почему получило широкое распространение фирм-коммутантов в новом частном бизнесе в России?
7. В чем заключается стратегия малого бизнеса в борьбе с конкурентами?

Тема. Государственная политика по содействию развития товарных рынков в конкуренции

1. Сущность, виды и значение естественных монополий в экономическом развитии.
2. Назовите естественные монополии России.
3. Какова роль естественных монополий в России?
4. Антимонопольное законодательство, мировой опыт и отечественная практика.

Тема. Международная конкуренция

1. Раскройте понятие транснациональных корпораций как фирмы.
2. Назовите позитивные влияния ТНК на экономику.
3. Назовите негативные влияния ТНК на экономику.

Тема. Особенности конкурентных отношений в России

1. Назовите перспективы развития российских компаний.
2. Тенденции развития основных типов фирм в постсоциалистическую эпоху.

**Примерные тесты (ПК-1, ПК-2)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ « ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ»**

1. Тест. Объектом конкуренции являются:

- a) товары и услуги, с помощью которых соперничающие фирмы стремятся завоевать признание и получить деньги потребителя;
- b) фирмы-изготовители и фирмы-услугодатели;
- c) потребности группы потребителей, образующих сегмент рынка;*
- d) группа потребителей, входящих в один сегмент рынка.

2. Основными объектами управления конкурентоспособностью являются:

- a) продажная цена товара и полезный эффект от его использования;
- b) издержки производства и сбыта;
- c) полезный эффект и цена потребления;*
- d) потребительская новизна товара.

3. Расширение компании за счет поглощений и слияний с фирмами своей отрасли, поставляющими сырье и полуфабрикаты – это:

- a) регрессивная вертикальная интеграция;*
 - b) прогрессивная вертикальная интеграция;
 - c) горизонтальная интеграция;
 - d) дополняющая диверсификация.
4. Кто разделил конкурентные стратегии фирмы на стратегию ценового лидерства, стратегию дифференциации и стратегию концентрации?
- a) М. Портер;*
 - b) А. Литл;
 - c) Ф. Котлер;
 - d) И. Ансофф.
5. Одним из вариантов поведения фирм-коммутантов является выполнение функций субпоставщика несложных деталей или полуфабрикатов для более крупной компании (виолента или пациента). Какие меры предосторожности предпринимают мелкие фирмы, чтобы не потерять свободу и не превратиться в придаток монополии:
- a) увеличивают размеры своей фирмы;
 - b) стремятся поставлять товары нескольким крупным корпорациям таким образом, чтобы доля каждой из них в общих продажах фирмы не превышала 20% оборота;*
 - c) уходят из своей ниши на рынке и приходят туда, где создаются более благоприятные для фирм-коммутантов условия;
 - d) ни один ответ не является верным.
6. Тест. Форма расчета с поставщиками, транспортабельность товара, надежность поставки относятся к:
- a) производственным факторам конкурентоспособности;
 - b) рыночным факторам конкурентоспособности;
 - c) сбытовым факторам конкурентоспособности;*
 - d) сервисным факторам конкурентоспособности.
7. Кто использует стратегию компиляции или стратегию адаптации?
- a) рыночные лидеры;
 - b) челенджеры;
 - c) нишеры;
 - d) последователи.*
8. Удельный вес фирм-челенджеров (по Ф. Котлеру) в общей емкости определенного рынка составляет:
- a) 40%;
 - b) 25%;
 - c) 20%;
 - d) 30%.*
9. К наследственным конкурентным преимуществам персонала относится:
- a) темперамент;*
 - b) умение формулировать личные цели и цели коллектива;
 - c) умение управлять своими эмоциями;
 - d) общительность коммуникабельность.
10. Фирма – это:
- a) управление всеми факторами, обеспечивающими достижение законным путём экономических и социальных преимуществ или выгод;
 - b) организация, концентрирующая и использующая ресурсы для производства товаров или услуг с целью получения прибыли;
 - c) предприятие, способное получать необходимый результат, позволяющий осваивать за определённые сроки закономерное количество изделий без коренного изменения основных производственных фондов;
 - d) главное действующее лицо конкурентных отношений на рынке.*
11. Фундаментальная рыночная ниша – это:
- a) сегмент рынка продавца определённого товара или услуги;
 - b) ниша фирмы, которую ей удалось удержать в борьбе с конкурирующими предприятиями;
 - c) совокупность рыночных сегментов, для которых подходят товары (услуги), производимые данной фирмой;*
 - d) ни один ответ не является верным.

12. Конкурирующие фирмы – это:

- a) фирмы, имеющие полностью или частично совпадающую фундаментальную нишу;*
- b) борьба между фирмами на одном рыночном сегменте;
- c) взаимодействие фирм на рынке за получение наивысшей прибыли.
- d) фирмы, находящиеся на одной стадии жизненного цикла и в одной отрасли.

13. Конкурентоспособность товара - это:

- a) степень его притягательности для совершающего реальную покупку потребителя;*
- b) способность фирмы, производящей этот товар, достигать законным путём экономических и социальных преимуществ по сравнению с другими;
- c) закономерность, состоящая в том, что стремление придать товару наилучшие характеристики в одних отношениях заставляет в какой-то мере поступиться его достоинствами в других отношениях.

14. Максимальная цена, которую покупатель считает для себя выгодным заплатить за данный товар – это:

- a) запас конкурентоспособности товара;
- b) потребительская ценность товара;*
- c) цена продажи товара;
- d) себестоимость товара.

15. Какой метод ведения конкурентной борьбы состоит в том, что конкурирующие фирмы стараются привлечь потребителя с помощью повышения потребительской ценности товара:

- a) ценовая конкуренция;
- b) неценовая конкуренция;*
- c) недобросовестная конкуренция;
- d) прямая конкуренция.

16. Стратегия конкурентной борьбы, заключающаяся в выпуске ограниченного количества узкоспециализированной продукции высокого качества:

- a) виолентная стратегия;
- b) коммутантная стратегия;
- c) пациентная стратегия;*
- d) экплерентная стратегия.

17. Конкурентная стратегия, ориентированная на радикальные нововведения – это:

- a) виолентная стратегия;
- b) коммутантная стратегия;
- c) пациентная стратегия;
- d) экплерентная стратегия.*

18. Фирмы-виоленты, отличающиеся особо крупными размерами; средним по темпу, но очень устойчивым ростом; широкой диверсифицированностью и наличием сети зарубежных филиалов – это:

- a) «гордые львы»;
- b) «могучие слоны»;*
- c) «неповоротливые бегемоты»;
- d) «хитрые лисы».

19. Тест. Олигополия – состояние рынка, при котором на нём господствует:

- a) небольшое число крупных фирм;*
- b) одна крупная фирма;
- c) небольшое число средних фирм;
- d) большое число крупных фирм.

20. Факторы, характеризующие виолентную стратегию конкурентной борьбы:

- a) гибкость;
- b) экономия на снижении постоянных издержек;*
- c) ставка на радикальные нововведения;
- d) дифференциация продукта.

21. Дифференциация продукта – это:

- a) универсальный приём ценовой конкуренции;

- b) процесс создания разновидностей продукта, отличающихся по качественным и сервисным характеристикам, по рекламно-маркетинговому обеспечению, и ориентированных на разные слои потребителей;*
 - c) процесс проникновения фирмы в смежные отрасли (подотрасли) производства;
 - d) закономерность, состоящая в том, что две или более фирмы никогда не занимают полностью совпадающую рыночную нишу.
- 22. Рисковые вложения в деятельность фирм-пионеров (эксплерентов) ради получения сверхвысокой прибыли называют:**
- a) резервным капиталом;
 - b) оборотным капиталом;
 - c) венчурным капиталом;*
 - d) внеоборотным капиталом.
- 23. Если темпы роста ниши и нишера уменьшаются, то применяется:**
- a) стратегия поддержки позиций;*
 - b) стратегия интеграции;
 - c) стратегия лидерства в нише;
 - d) стратегия выхода за пределы ниши.
- 24. Какие варианты поведения не соответствует фирмам-коммутантам:**
- a) деятельность в сферах традиционно обслуживаемых только мелким бизнесом;
 - b) выполнение функций субпоставщика несложных деталей или полуфабрикатов;
 - c) выпуск товаров или услуг, копирующих чужие изделия;
 - d) выпуск товаров массового спроса?*
- 25. Естественная монополия – это:**
- a) состояние рынка, при котором на нём господствует небольшое число крупных фирм;
 - b) состояние рынка, при котором на нём господствует одна фирма, производящая товары или услуги более эффективно, чем это делали бы несколько компаний-конкурентов;*
 - c) состояние рынка, на котором имеется лишь несколько покупателей;
 - d) состояние рынка, на котором многие фирмы продают дифференцированный продукт.
- 26. Фирмы, ведущие производственную деятельность в нескольких странах, называют:**
- a) финансово-промышленными группами;
 - b) картелями;
 - c) транснациональными корпорациями;*
 - d) компания.
- 27. Какой тип фирмы играет решающую роль на первом этапе научно-технического прогресса (изобретение и внедрение новшества):**
- a) виоленты;
 - b) пациенты;
 - c) эксплеренты;*
 - d) коммутанты.
- 28. Совокупность свойств и характеристик продукции, обуславливающих ее способность удовлетворять установленные или предполагаемые потребности, называют:**
- a) качеством продукции;*
 - b) уровнем качества продукции;
 - c) показателем функциональной пригодности;
 - d) показателем совместимости.
- 29. Тест. 29. К сырью и природному топливу не применяются следующие показатели качества товаров:**
- a) функциональные;
 - b) эргономические;*
 - c) безопасности;
 - d) экологичности.
- 30. Показатели, характеризующие соответствие изделия типичным размерам и форме человеческого тела и его отдельных частей, называются:**
- a) антропометрическими;*
 - b) физиологическими;
 - c) психофизиологическими;
 - d) гигиеническими.

Примерные вопросы и задания для промежуточной аттестации
Перечень вопросов к зачету (ПК-1, ПК-2)
(билет состоит из 2 теоретических вопросов)

Перечень вопросов к зачету

1. Конкуренция как системообразующий элемент в рыночной экономике.
2. Роль конкуренции в реализации принципа «невидимой руки».
3. Предпринимательство по Й. Шумпетеру и И. Кирцнеру.
4. Фирма как основной субъект конкуренции.
5. Функции фирмы.
6. Эволюция природы конкурентного преимущества фирмы.
7. Рынок и рыночные ниши.
8. Поведенческий, структурный и функциональный подходы к определению конкуренции.
9. Ценность товара для потребителя и методы ее повышения.
10. Факторы формирования потребительской ценности.
11. Модель Кано.
12. Ценность товара для физических лиц. Осознанная и неосознанная потребительская ценность.
13. Ценовая и неценовая конкуренция.
14. Принцип компенсации для продуктов и фирм.
15. Поле конкурентных стратегий.
16. Стандартный и специализированный бизнес.
17. Четыре базовых стратегии конкуренции.
18. Дифференциация рыночных ниш.
19. Цикл жизни фирмы.
20. База и границы эффективности крупного производства.
21. Спрос на стандартные товары.
22. Преимущества крупных предприятий в эпоху НТП.
23. Эволюционный путь виолента.
24. Три направления инвестиций крупной фирмы по А. Чендлеру.
25. Роль диверсификации в развитии крупной фирмы.
26. Стратегическое ядро фирмы.
27. Дифференциация продукта как эффективный способ борьбы за потребителя.
28. Принципы сегментации рынка.
29. Факторы дифференциации товаров.
30. Выгоды производителя от дифференциации продукта.
31. Критерий эффективности специализированного производства.
32. Стратегия специализированных фирм в борьбе с конкурентами.
33. Значение специализации как фактора защиты от конкурентов.
34. Теория развития Й. Шумпетера. Предприниматель и новые комбинации.
35. Различия прорывного и улучшающего НТП.
36. Преимущества малых фирм-эксплерентов в сфере прорывного НТП.
37. Венчурный капитал и технопарки.
38. Технологические технопарки как организационная предпосылка массовости новаторства.
39. Локальные потребности и их роль на рынке.
40. Связующая роль в экономике мелких фирм-коммутантов.
41. Гибкость как центральный элемент конкурентной стратегии коммутантов.
42. Аутсорсинг как метод снижения издержек.
43. Конкуренция и структура современного рынка.
44. Понятие конкурентного сообщества фирм.
45. Понятие кластера по М. Портеру.
46. Формирование, состав и роль кластеров для экономики.
47. ТНК как фирмы, придерживающиеся эффективной смешанной стратегии.
48. Позитивные и негативные влияния ТНК на экономику.
49. Особенности развития конкурентных процессов в современной отечественной экономике.
50. Особенности стратегий, применяемых быстрорастущими компаниями - «газелями».

Образцы

6.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Критерии оценки знаний студентов на зачете

Оценка «зачтено» выставляется студенту за реализацию всех необходимых компетенций при ответах на вопросы: студент прочно усвоил предусмотренный программный материал; правильно, аргументировано ответил на все вопросы, с приведением примеров; показал глубокие систематизированные знания, владеет приемами рассуждения и сопоставляет материал из разных источников: теорию связывает с практикой, другими темами данного курса, других изучаемых предметов. Дополнительным условием получения оценки «зачтено» могут стать хорошие успехи при выполнении самостоятельной и контрольной работы, систематическая активная работа на семинарских и практических занятиях. Соблюдаются нормы литературной и профессиональной речи. Студент *подтвердил своими ответами сформированность компетенций, предусмотренных ФГОС.*

Оценка «не зачтено» выставляется студенту, который не справился с 61% вопросов и заданий билета, в ответах на другие вопросы допустил существенные ошибки. Не может ответить на дополнительные вопросы, предложенные преподавателем. Целостного представления о взаимосвязях, компонентах, этапах изучения дисциплины у студента нет, *что демонстрирует несформированность у студента соответствующих компетенций, предусмотренных ФГОС.*

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

По дисциплине «Теория экономической конкуренции» рабочим учебным планом предусмотрены следующие виды учебных занятий: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студентов.

Формы работы со студентами: тестирование, работа на практических занятиях (консультации, решение и разбор задач, подведение итогов обсуждений, резюмирование).

Непременным условием успешной учебной деятельности студентов является не только активная работа в аудитории, но и целенаправленная **самостоятельная работа**, предусмотренная учебным планом. Она призвана способствовать более глубокому усвоению изучаемой дисциплины, формировать навыки информационно-эвристической и аналитической работы, а также ориентировать студентов на умение применять теоретические знания на практике. В ходе самостоятельной работы студентам важно выработать навыки самостоятельного поиска источников информации, умелого их использования при доработке конспектов лекций, подготовке к семинарским и практическим занятиям и постепенно перейти от деятельности, выполняемой под руководством преподавателя, к деятельности, организуемой самостоятельно, к полной замене контроля со стороны преподавателя самоконтролем.

Самостоятельная работа студентов должна носить систематический характер.

Проработка учебного материала после проведенных лекционных занятий осуществляется по конспектам лекций с привлечением учебной и научной литературы, нормативных документов в соответствии со списком рекомендованной литературы к каждой изучаемой теме.

Первый шаг в самостоятельной работе студентов: после лекционного занятия в этот же день изучить конспект лекции и осмыслить прочитанное, выделить места, вызывающие дополнительные вопросы. Затем, обратившись к перечню рекомендованной, основной и дополнительной литературы по данной теме, дополнить конспект лекции, сделать необходимые выписки из нормативных документов; с помощью опорных конспектов разобраться в примерах, приведенных в учебниках. В результате такой работы должно сложиться понимание основных вопросов темы.

Правильно и своевременно выполненная самостоятельная работа способствует развитию рациональных приемов познавательной деятельности в процессе изучения дисциплины «Теория экономической конкуренции».

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

7.1. Перечень рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Архипова, Л. С. Конкуренция как основа экономики: концептуальные подходы к исследованию роли конкуренции : монография / Л.С. Архипова, Г.Ю. Гагарина, А.М. Архипов. — Москва: ИНФРА-М, 2018. — 104 с. — (Научная мысль). — www.dx.doi.org/10.12737/6813. - ISBN 978-5-16-102468-3. - Текст : электронный. –Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/956769>
2. Антонов, Г. Д. Управление конкурентоспособностью организаций и территорий : учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 347 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/18432. - ISBN 978-5-16-106882-3. - Текст : электронный. — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/978530>
3. Быков, В. А. Управление конкурентоспособностью : учеб. пособие / В.А. Быков, Е.И. Комаров. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2017. — 242 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: <https://znanium.com>]. — (Президентская программа подготовки управленческих кадров). — www.dx.doi.org/10.12737/20892. - ISBN 978-5-16-105337-9. - Текст : электронный. - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/635081>
4. Антимонопольная политика на связанных рынках: теория и практика / под ред. С.Б. Авдашевой, А.Е. Шаститко. — Москва : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2018. - 440 с. - ISBN 978-5-7749-1321-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1043151>

Дополнительная литература:

1. Мартыненко, Г. И. Правовая защита конкуренции: Учебное пособие / Мартыненко Г.И., Мартыненко И.П. - Москва :Юстицинформ, 2016. - 424 с.ISBN 978-5-7205-1302-3. - Текст : электронный. - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/752311>
2. Портер, М. Е. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / Портер М.Е. - Москва :Альпина Пабли., 2016. - 947 с. ISBN 978-5-9614-4835-1. - Текст : электронный. - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/560961>
3. Шаститко, А.Е. Конкуренция и конкурентная политика: на стыке будущего и прошлого / А.Е. Шаститко, А.А. Курдин, О.А. Маркова [и др.]. — Москва : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2019. - 68 с. - (Научные доклады: экономика). - ISBN 978-5-7749-1433-3. - Текст : электронный. - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1043181>

7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Интернет-ресурсы:

1. Window.edu.ru.
2. Vestifinance.ru.
3. Информация портала openedu.ru.
4. Rbc.ru.
5. Электронный портал по бизнесу, финансам, экономике и смежным темам. <http://www.finboo.biz/>
6. Поисковые системы типа yandex.ru.

Электронные библиотечные ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система ГидроМетеоОнлайн- <http://elib.rshu.ru/>
2. Информация электронной библиотечной системы <http://znanium.com/>
3. Электронный каталог библиотеки РГГМУ http://lib.rshu.ru/jirbis2/index.php?option=com_irbis&view=irbis&Itemid=108
4. Издательство ЮРАЙТ <https://biblio-online.ru/>

Современные профессиональные базы данных

1. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <https://elibrary.ru/defaultx.asp>
2. Федеральная государственная информационная система Национальная электронная библиотека (НЭБ). <https://rusneb.ru/>
3. Мультидисциплинарная реферативная и наукометрическая база данных Scopus компании Elsevier <https://www.scopus.com/search/form.uri?display=basic#basic>
4. Политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая (библиометрическая) база данных Web of Science компании Clarivate Analytics http://apps.webofknowledge.com/WOS_GeneralSearch_input.do?product=WOS&search_mode=GeneralSearch&SID=F4DWwm8nvkgneH3Gu7t&preferencesSaved=

7.3. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Программное обеспечение:

1. Операционная система Windows XP, Microsoft Office 2007
2. Программы электронных таблиц Excel
3. Текстовый редактор Word
4. Программа для создания презентаций Power Point
5. Программа распознавания текста FineReader

Информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс.

8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Лекционные аудитории оборудованы видеопроекционным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном, персональным компьютером с выходом в сеть Интернет; помещения для проведения семинарских и практических занятий оборудованы учебной мебелью; библиотека имеет рабочие места для студентов; компьютерные классы оснащены видеопроекционным оборудованием, средствами звуковоспроизведения, экраном, персональными компьютерами с выходом в сеть Интернет.

9. Особенности освоения дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

При определении формы проведения занятий с обучающимся-инвалидом учитываются рекомендации, содержащиеся в индивидуальной программе реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда.

При необходимости для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья создаются специальные рабочие места с учетом нарушенных функций и ограничений жизнедеятельности.

**Аннотация рабочей программы
«Теория экономической конкуренции»**

Учебная дисциплина «Теория экономической конкуренции» является одной из дисциплин по выбору блока 1 рабочего учебного плана бакалавров по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль «Экономика предприятий и организаций».

Дисциплина реализуется в филиале ФГБОУ ВО «РГГМУ» в г. Туапсе.

Дисциплина нацелена на формирование профессиональных компетенций ПК-1, ПК-выпускника.

Содержание дисциплины.

Конкуренция ее виды, значение и закономерности. Конкурентоспособность и методы ее достижения

Конкуренция как системообразующий элемент рыночной экономики. Индивидуалистические черты капитализма. Конкуренция как дополнение и противовес индивидуализму. Роль конкуренции в реализации принципа «невидимой руки».

Пять сил рыночной конкуренции. Принципиальные исходы конкурентной борьбы. Определение рыночной конкуренции. Понятие конкурирующих фирм. Поведенческий, структурный и функциональный подходы к определению конкуренции.

Определение конкурентоспособности. Модель Кано. Ценность товара для физических лиц. Осознанная и неосознанная потребительская ценность. Ценовая и неценовая конкуренция. Особая роль ценовой конкуренции в России, современные ценовые войны.

Поле конкурентных стратегий. Стандартный и специализированный бизнес. Четыре базовых стратегии конкуренции. Последствия стратегической посредственности. Основные теории стратегий конкурентной борьбы: М. Портер, Х. Фризевинкель, Л.Г. Раменский. Дифференциация рыночных ниш. Цикл жизни фирмы.

Конкурентные рыночные структуры. Конкуренция и научно-технический прогресс.

Классификация рыночных структур по развитию конкуренции. Рынок совершенной конкуренции, рынок монополистической конкуренции, олигополия, чистая монополия. Конкуренция на потребительском рынке. Конкуренция на рынке труда, фондовом рынке и информационном.

Понятие конкурентного сообщества фирм. Взаимосвязь конкуренции и монополизации. Сообщество фирм и проблема устойчивости экономики. Конкуренция и проблема качества рынка. Предпринимательство по Й. Шумпетеру и И. Кирцнеру. Этапы НТП и роль в их смене разных конкурентных стратегий. Виды нововведений и их сравнительное значение в рыночной экономике. Особая роль малых инноваций и их переноса. Инновации и их виды на основе развития конкурентных отношений. Конкурентоспособность сообщества фирм. Кластеры и их значение.

Конкурентные стратегии в сфере крупного производства (фирмы-виоленты). Конкурентные преимущества узкой специализации (фирмы-пациенты)

База и границы эффективности крупного производства. Спрос на стандартные товары. Исторические подтверждения эффективности крупных фирм.

Экономия на масштабах производства. Недостаточность традиционной теории экономии на масштабах производства для объяснения эффективности крупных фирм. Условные и безусловные фиксированные издержки. Преимущества крупных предприятий в эпоху научно-технического прогресса. Маркетинговые и управленческие преимущества. Повышенное значение крупных предприятий для экономики России.

Стратегия обслуживания массового спроса. Проблема загрузки мощностей. Создание стимулов для потребителя. Внутрифирменный механизм самоограничения монополистических злоупотреблений. Условия проявления и непроявления монополистических злоупотреблений. Естественные монополии и необходимость государственного регулирования их деятельности. Естественные монополии в России. Фиаско конкуренции: картели и сговоры. Антикартельная политика. Картели и недобросовестная конкуренция в России, государственная антикартельная политика.

Стратегия подавления конкурентов. Пирамида компаний. Позиции лидера и вице-лидеров на рынке. Теория «преимущества первого хода». Массовый рынок как арена острой конкуренции.

Эволюционный путь виолента. Три направления инвестиций крупной фирмы по А.

Чендлеру. Фирмы-львы, фирмы-слоны и фирмы-бегемоты. Феномен самоускоряющегося роста. Тактика «ловкого второго». Жизненный цикл виолента. Роль диверсификации в развитии крупной фирмы. Стратегическое ядро фирмы.

Стратегия специализированных фирм в борьбе с конкурентами. Значение специализации как фактора защиты от конкурентов. Значение ограничения размеров рыночного сегмента. Принцип конкурентного исключения. Возможность национального и мирового рыночного лидерства для малых фирм.

Эволюционный путь фирмы-лисы (пациента). Способы формирования ниши по М. Портеру. Зрелость пациента и ее проблемы. Функционирование специализированных фирм как автономных дочерних обществ-гигантов. Причины, методы и риски смены стратегии.

Конкурентная стратегия в сфере радикальных инноваций (фирмы-эксплеренты). Конкурентные стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса (фирмы-коммутанты)

Радикальные инновации — путь к свободным от конкурентов рынкам. Историческая роль малых фирм-эксплерентов в НТП. Теория развития Й. Шумпетера. Предприниматель и новые комбинации. Различия прорывного и улучшающего НТП. Преимущества малых фирм-эксплерентов в сфере прорывного НТП.

Эволюция фирмы-ласточки (эксплерента). Дорыночный этап. Технологические парки как организационная предпосылка массовости новаторства. Ценность нового товара для потребителя. Теория эффективности использования машин К. Маркса. Этапы рыночного успеха и массового производства. Причины, методы и риски смены стратегии. Недоиспользование потенциала инновативного бизнеса в России.

Локальные потребности и их роль на рынке. Основные черты локальных потребностей. Связующая роль в экономике мелких фирм-коммутантов. Широкое распространение фирм-коммутантов в новом частном бизнесе в России.

Стратегия мелкого бизнеса в борьбе с конкурентами.

Гибкость как центральный элемент конкурентной стратегии коммутантов. Партизанский маркетинг.

Разновидности фирм-мышей (коммутантов). Мелкий бизнес традиционного типа. Коммутанты-субпоставщики. Конкурентное вытеснение неэффективного крупного производства мелким бизнесом. Снижение глубины переработки как возможный путь рационализации крупного производства. Аутсорсинг как метод снижения издержек. Коммутанты-подражатели и отсутствие безусловно-фиксированных издержек. Опасности роста для малой фирмы и стратегическая слабость мышцы-переростка.

Государственная политика по содействию развития товарных рынков и конкуренции

Необходимость государственной политики по содействию развития конкуренции. Монополии и их виды. Естественные монополии и их значение. Антимонopolное законодательство, мировой опыт и отечественная практика. Формы и методы недобросовестной конкуренции и методы борьбы с ней.

Международная конкуренция

Конкурентоспособность сообщества фирм и международная конкурентоспособность наций. Понятие кластера по М. Портеру. Формирование, состав и роль кластеров в экономике. Транснациональные корпорации как фирмы, придерживающиеся эффективной смешанной стратегии. Позитивные и негативные влияния ТНК на экономику.

Особенности конкурентных отношений в России

Объективные законы конкуренции и их действие в эпоху социализма. Неконкурентная экономика и отсутствие естественного сообщества компаний. Особая роль крупных предприятий, их достижения и провалы в социалистическую эпоху. Россия как страна крупных заводов и малых фирм. Низкий уровень развития прочих конкурентных стратегий.

Сообщество компаний на ранних этапах экономических реформ. Переход подавленной конкуренции в открытую форму. Приватизация, разгосударствление, грондерство. Отсутствие гармоничного сообщества компаний. Двойственная роль иностранной конкуренции. Индуцированная неконкурентоспособность российских гигантов.

Современные этап развития конкурентных отношений в России. Общее повышение значения конкуренции. Три типа ценовых войн. Неценовые конкурентные войны: роль качества, сервиса, региональной активности и ассортимента. Первые признаки формирования кластеров в

российской экономике.

Перспективы развития российских компаний. Тенденции развития основных типов фирм в постсоциалистическую эпоху. Рыночная трансформация российских виолентов (инвестиционная, сбытовая и управленческая сферы).

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические, самостоятельная работа студента, консультации.

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля/аттестации: текущий контроль успеваемости в форме тестирования; и промежуточная аттестация в форме зачета.

Оная форма обучения. Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единиц, 72 часа. Контактная работа составляет 28 часов: 14 – лекции, 14– практические, самостоятельная работа – 44 часа.

Заочная форма обучения. Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единиц, 72 часа. Контактная работа составляет 8 часов: 4 – лекции, 4– практические, самостоятельная работа – 64 часа.