

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор, проректор по  
УР

\_\_\_\_\_ А.Е. Рудин

« 21 » 02 2023 года

## Рабочая программа дисциплины

**Б1.В.ДВ.03.02** Конкуренция и конкурентоспособность товаров

Учебный план: 2023-2024 38.03.02 ИЭСТ Маркетинг ОЗО №1-3-107.plx

Кафедра: **55** Экономики и финансов

Направление подготовки:  
(специальность) 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: Маркетинг  
(специализация)

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очно-заочная

### План учебного процесса

Семестр (курс для ЗАО)		Контактная работа обучающихся		Сам. работа	Контроль, час.	Трудоё мкость, ЗЕТ	Форма промежуточной аттестации
		Лекции	Практ. занятия				
4	УП	8	4	159	9	5	Экзамен
	РПД	8	4	159	9	5	
Итого	УП	8	4	159	9	5	
	РПД	8	4	159	9	5	

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утверждённым приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970

Составитель (и):

кандидат экономических наук, Доцент

\_\_\_\_\_

Тропынина Наталья  
Евгеньевна

От кафедры составителя:

Заведующий кафедрой экономики и финансов

\_\_\_\_\_

Никитина Людмила  
Николаевна

От выпускающей кафедры:

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_

Никитина Людмила  
Николаевна

Методический отдел: Макаренко С.В

---

## 1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

**1.1 Цель дисциплины:** Развить компетенции обучающегося в области анализа и оценки конкуренции, конкурентной среды, конкурентоспособности товара и разработке конкурентных стратегий развития предприятия

### 1.2 Задачи дисциплины:

- дать студентам необходимые теоретические знания в области конкуренции и конкурентоспособности товара;
- научить анализировать показатели конкурентоспособности товара;
- обучить аргументированному выбору конкурентной стратегии предприятия .
- привить навыки самостоятельного, творческого использования теоретических знаний в практической деятельности.

### 1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

Маркетинговый анализ деятельности фирмы

Товарная политика и товарный ассортимент

Международный маркетинг

Маркетинговые коммуникации

Поведение потребителей

## 2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

### ПК-4: Способен проводить исследование спроса в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

**Знать:** Базовые понятия управления конкурентоспособностью товара, основные теории и стратегии конкурентоспособности.

**Уметь:** Применять методы оценки конкурентоспособности продукции в профессиональной деятельности используя информационно-телекоммуникационную сеть

**Владеть:** Навыками конкурентного анализа товара и спроса на него с применением интернет технологий

### ПК-8: Способен согласовывать с заказчиком показатели эффективности и бюджета кампании по продвижению в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

**Знать:** Методы исследования конкуренции и конкурентоспособности продукции с использованием сети

**Уметь:** применять методы анализа и оценки конкурентоспособности продукции с использованием сети Интернет

**Владеть:** Навыками разработки рекомендаций по продвижению и повышению конкурентоспособности продукции в том числе в сети "Интернет"

### 3 РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий	Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа		СР (часы)	Инновац. формы занятий	Форма текущего контроля
		Лек. (часы)	Пр. (часы)			
Раздел 1. Общая характеристика конкуренции и конкурентоспособности	4					О,Д
Тема 1. Конкуренция и конкурентные преимущества Понятие "Конкуренция", роль и функции конкуренции в рыночной экономике. Понятие и виды конкурентоспособности (конкурентоспособность товара, услуг, предприятия и др.). Понятие "Конкурентные преимущества" и их классификация. Практическое занятие: Конкуренция и конкурентные преимущества		0,5	0,5	8	ГД	
Тема 2. Конъюнктуры рынка Понятие конъюнктуры рынка. Оценка и прогнозирование ёмкости рынка. Оценка и прогнозирование насыщенности и доли рынка. Виды конкурентных стратегий организации (виолентная, пациентная, коммутантная, эксплерентная). Практическое занятие: Конъюнктуры рынка		0,5	0,5	10	ГД	
Тема 3. Анализ и оценка конкурентов Идентификация и ранжирование конкурентов. Анализ конкурентов и конкурентная разведка. Факторы определяющие интенсивность конкуренции и ее оценка. Практическое занятие: Анализ и оценка конкурентов		0,5	0,5	10	ГД	
Тема 4. Анализ и оценка потребителей Стили и факторы поведения потребителей. Процесс принятия решения о покупке. Понятие и признаки сегментации потребительского рынка. Методы сегментации потребительского рынка. Практическое занятие: Анализ и оценка потребителей		0,5	0,5	10	АС	
Раздел 2. Конкурентоспособность товара						К
Тема 5. Теоретические основы конкурентоспособности товара. Товар и его виды. Конкурентоспособность товара: сущность, принципы и цели оценки. Показатели оценки конкурентоспособности товара.			12	АС		
Тема 6. Практика оценки конкурентоспособности товаров. Сбор информации для оценки конкурентоспособности товаров. Оценка уровня конкурентоспособности товара. Выбор информационных источников. Методы снижения рисков от дезинформации. Оценка конкурентоспособности товаров.	1		12	ГД		

<p>Тема 7. Теория и практика проведения оценки конкурентоспособности товаров для повышения конкурентоспособности организации. Оценка потребительской привлекательности товара, выбор каналов реализации, методов продвижения товаров. Оценка эффективности продвижения каналов реализации товаров</p>	1		12	ГД	
<p>Раздел 3. Методы оценки конкурентоспособности товара</p>					
<p>Тема 8. Матричные методы оценки конкурентоспособности товара Матрица Бостонской консультационной группы (БКГ). Модифицированная матрица БКГ. Матрица направленной политики Шелл Кемиклз Практическое занятие: Матричные методы оценки конкурентоспособности товара</p>	1	1	13	АС	
<p>Тема 9. Графические методы оценки конкурентоспособности товара Матрица Портера. Многоугольник конкурентоспособности</p>	1		16	ГД	
<p>Тема 10. Экспертные методы оценки конкурентоспособности товара Определение конкурентоспособности предприятия на основе опроса потребителей. Бальный метод оценки конкурентоспособности товара. Оценка конкурентоспособности товара по системе 11111 – 55555. Экспертные методы оценки конкурентоспособности товара</p>	1		14	АС	К
<p>Тема 11. Аналитические методы оценки конкурентоспособности товара Модель Розенберга. Интегральный показатель оценки конкурентоспособности товара. Оценка конкурентоспособности на основе уровня продаж. Модель с идеальной точкой Практическое занятие: Аналитические методы оценки конкурентоспособности товара</p>		1	12	АС	
<p>Раздел 4. Управление конкурентоспособностью товара</p>					
<p>Тема 12. Конкурентоспособность отечественных товаров. Законодательная база РФ в области обеспечения конкурентоспособности. Цель и особенности проведения конкурсов: «Народная марка», «100 лучших товаров России», «Товар года» и национальной программы «Всероссийская марка (III тысячелетие)». Конкурентоспособность российских товаров на мировых рынках и пути ее повышения</p>			14	ГД	К

Тема 13. Стратегии повышения конкурентоспособности товаров. Определение уровня качества товаров. Борьба с копированием брендов. Оценка рыночной новизны товаров. Правила формирования стратегий. Оценка выбранных стратегий повышения конкурентоспособности товаров. Практическое занятие: Стратегии повышения конкурентоспособности товаров. Практическое занятие: Конкурентоспособность отечественных товаров	1		16	ГД	
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)	8	4	159		
Консультации и промежуточная аттестация (Экзамен)	2,5		6,5		
<b>Всего контактная работа и СР по дисциплине</b>	14,5		165,5		

#### 4 КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Курсовое проектирование учебным планом не предусмотрено

#### 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

##### 5.1 Описание показателей, критериев и системы оценивания результатов обучения

##### 5.1.1 Показатели оценивания

Код компетенции	Показатели оценивания результатов обучения	Наименование оценочного средства
ПК-4	Характеризует основные теории, принципы и стратегии конкурентоспособности товара.	тестирование
	Анализирует конкурентоспособность товара на основе существующих методологических разработок.	Вопросы для устного собеседования
	Обосновывает выбор стратегии развития товара с целью обеспечения его конкурентоспособности	Практико-ориентированные задания
ПК-8	Раскрывает сущность конкуренции и конкурентоспособности товара, поясняет методы исследования конкуренции и конкурентоспособности	тестирование
	Оценивает конкурентоспособность товара в том числе с использованием ресурсы сети "Интернет"	Вопросы для устного собеседования
	Разрабатывает стратегию конкурентоспособности товара и предлагает рекомендации по повышению конкурентоспособности продукции.	Практико-ориентированные задания

##### 5.1.2 Система и критерии оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	
	Устное собеседование	Письменная работа
5 (отлично)	Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра	
4 (хорошо)	Ответ полный, основанный на проработке всех обязательных источников информации. Подход к материалу ответственный, но стандартный. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или	

	несущественные ошибки. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	
3 (удовлетворительно)	Ответ воспроизводит в основном только лекционные материалы, без самостоятельной работы с рекомендованной литературой. Демонстрирует понимание предмета в целом, без углубления в детали. Присутствуют существенные ошибки или пробелы в знаниях по некоторым темам. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	
2 (неудовлетворительно)	<p>Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки.</p> <p>Непонимание заданного вопроса. Неспособность сформулировать хотя бы отдельные концепции дисциплины.</p> <p>Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств или пользования подсказкой другого человека (вне зависимости от успешности такой попытки). Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	

## 5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

### 5.2.1 Перечень контрольных вопросов

№ п/п	Формулировки вопросов
Курс 4	
1	Понятия "Конкуренция" и "Конкурентоспособность" их характеристики.
2	Характеристика совершенной, несовершенной и монополистической конкуренции.
3	Понятие «конкурентоспособности товаров» в современных условиях.
4	Конкурентоспособность товаров как фактор национальной безопасности страны.
5	Объекты и субъекты оценки конкурентоспособности и их характеристика.
6	Понятие конъюнктуры рынка. Оценка и прогнозирование ёмкости рынка.
7	Оценка и прогнозирование насыщенности и доли рынка.
8	Виды конкурентных стратегий (виолентная, пациентная, коммутантная, эксплерентная).
9	Идентификация и ранжирование конкурентов. Анализ конкурентов и конкурентная разведка
10	Факторы и методы оценки интенсивности конкуренции.
11	Стили и факторы поведения потребителей. Процесс принятия решения о покупке
12	Понятие и признаки сегментации потребительского рынка. Методы сегментации потребительского рынка.
13	Товар и его виды. Конкурентоспособность товара: сущность, принципы и цели оценки.
14	Понятие жизненного цикла товаров. Особенности формирования конкурентоспособности товаров на различных стадиях жизненного цикла.
15	Показатели оценки конкурентоспособности товара.
16	Принципы системы обеспечения конкурентоспособности товаров и их характеристика (ориентация на потребителя, процессный подход, взаимовыгодные партнерские отношения, постоянное улучшение, бенчмаркинг и бренд-стратегия).
17	Роль государства в обеспечении конкурентоспособности товаров.
18	Методы и процесс сбора информации для оценки конкурентоспособности товаров
19	Методы снижения рисков от дезинформации.
20	Оценка потребительской привлекательности товара, выбор каналов реализации, методов продвижения товаров.

21	Оценка эффективности продвижения каналов реализации товаров
22	Матричные методы оценки конкурентоспособности товара (Матрица Бостонской консультационной группы (БКГ), Модифицированная матрица БКГ, Матрица направленной политики Шелл Кемиклз)
23	Графические методы оценки конкурентоспособности товара (Матрица Портера, Многоугольник конкурентоспособности).
24	Экспертные методы оценки конкурентоспособности товара (Определение конкурентоспособности предприятия на основе опроса потребителей, Бальный метод оценки конкурентоспособности товара).
25	Оценка конкурентоспособности товара по системе 11111 – 55555.
26	Аналитические методы оценки конкурентоспособности товара (Модель Розенберга, Интегральный показатель оценки конкурентоспособности товара, Оценка конкурентоспособности на основе уровня продаж, Модель с идеальной точкой.
27	Стратегии повышения конкурентоспособности товаров.
28	Законодательная база РФ в области обеспечения конкурентоспособности.
29	Цель и особенности проведения конкурсов: «Народная марка», «100 лучших товаров России», «Товар года» и национальной программы «Всероссийская марка (III тысячелетие)».
30	Конкурентоспособность российских товаров на мировых рынках и пути ее повышения.
31	Стратегии электронного маркетинга как инструмент повышения конкурентоспособности товара

### 5.2.2 Типовые тестовые задания

не предусмотрены

### 5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

1. К какому виду конкуренции по отношению к внедорожнику Chevrolet Niva относятся следующие товары: велосипед, мотоцикл, Легковой автомобиль Lada Priora, легковой внедорожник Nissan Patrol.

2. Назовите критерии сегментирования для товара: карманный электрический фонарик

3. Согласно ГОСТ 1938-90 массовая доля водорастворимых экстрактивных веществ в чае высшего сорта должна быть не менее 35 %. В образце А данный показатель составляет 36 %, в образце Б – 37 % и образце В – 34 %. Рассчитать единичные показатели конкурентоспособности и определите наименее конкурентоспособный товар

### 5.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности)

#### 5.3.1 Условия допуска обучающегося к промежуточной аттестации и порядок ликвидации академической задолженности

Проведение промежуточной аттестации регламентировано локальным нормативным актом СПбГУПТД «Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся»

#### 5.3.2 Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Устная  +  Письменная  +  Компьютерное тестирование  Иная

#### 5.3.3 Особенности проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Во время проведения экзамена и зачёта, у обучающихся отсутствует возможность пользоваться справочниками, словарями и иными учебными материалами. На подготовку ответа выделяется 45 минут. Оценка выставляется по результатам подготовки по билету и результатам устного собеседования по основным вопросам пройденного курса.

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1 Учебная литература

Автор	Заглавие	Издательство	Год издания	Ссылка
<b>6.1.1 Основная учебная литература</b>				
Серков, Л. Н.	Управление конкурентоспособностью	Симферополь: Университет экономики и управления	2022	<a href="https://www.iprbooks.hop.ru/124420.html">https://www.iprbooks.hop.ru/124420.html</a>
Артемова, С. А.	Основы теории конкурентоспособности	Москва: Ай Пи Ар Медиа	2021	<a href="http://www.iprbookshop.ru/108240.html">http://www.iprbookshop.ru/108240.html</a>
Мазилкина, Е. И., Паничкина, Г. Г.	Управление конкурентоспособностью	Саратов: Ай Пи Эр Медиа	2019	<a href="http://www.iprbookshop.ru/79818.html">http://www.iprbookshop.ru/79818.html</a>
<b>6.1.2 Дополнительная учебная литература</b>				



Сорокина, Т.	Система дистрибуции: Инструменты конкурентного создания преимущества	Москва: Альпина Паблишер	2019	<a href="http://www.iprbookshop.ru/82499.html">http://www.iprbookshop.ru/82499.html</a>
Майкл, Портер	Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран	Москва: Альпина Паблишер	2020	<a href="http://www.iprbookshop.ru/93028.html">http://www.iprbookshop.ru/93028.html</a>
Дж. Фокс, К. Грегори, Сундстрем Ю.	Конкурентные преимущества в денежном выражении	Москва: Альпина Бизнес Букс	2019	<a href="http://www.iprbookshop.ru/82906.html">http://www.iprbookshop.ru/82906.html</a>
Майкл, Портер, Минервин, И., Нижельской, О.	Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов	Москва: Альпина Паблишер	2020	<a href="http://www.iprbookshop.ru/93025.html">http://www.iprbookshop.ru/93025.html</a>
Фокс, Джеффри	Как стать сильным конкурентом: Тактики достижения рыночного преимущества	Москва: Альпина Паблишер	2019	<a href="http://www.iprbookshop.ru/82893.html">http://www.iprbookshop.ru/82893.html</a>
Макализ Д.	Экономика бизнеса: конкуренция, макростабильность и глобализация — 4-е изд., электрон.	Москва: Лаборатория знаний	2020	<a href="https://ibooks.ru/reading.php?short=1&amp;productid=353359">https://ibooks.ru/reading.php?short=1&amp;productid=353359</a>

## 6.2 Перечень профессиональных баз данных и информационно-справочных систем

1. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации - [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/main>
2. Сайт федеральной службы государственной статистики - [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>

## 6.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

Microsoft Windows

Microsoft Office Standart Russian Open No Level Academic

Microsoft Windows

Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат.ВУЗ» версии 3.3

СПС КонсультантПлюс

## 6.4 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудитория	Оснащение
Компьютерный класс	Мультимедийное оборудование, компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду
Лекционная аудитория	Мультимедийное оборудование, специализированная мебель, доска
Учебная аудитория	Специализированная мебель, доска