

Министерство науки и высшего образования РФ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**СОГЛАСОВАНО**

**Заведующий кафедрой**

**Кафедра торгового дела и  
маркетинга**

наименование кафедры

подпись, инициалы, фамилия

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

институт, реализующий ОП ВО

**УТВЕРЖДАЮ**

**Заведующий кафедрой**

**Кафедра торгового дела и  
маркетинга**

наименование кафедры

**Суслова Ю.Ю.**

подпись, инициалы, фамилия

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

институт, реализующий дисциплину

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ  
РЫНКА**

Дисциплина Б1.В.ДВ.01.02 Конкурентный анализ рынка

Направление подготовки /  
специальность

Направленность  
(профиль)

Форма обучения

очно-заочная

Год набора

2021

Красноярск 2021

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования с учетом профессиональных стандартов по укрупненной группе

380000 «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ»

---

Направление подготовки /специальность (профиль/специализация)

38.03.06 Торговое дело

---

очно-заочная форма обучения

---

2021 год набора

---

Программу  
составили

д-р.экон.наук, профессор, Щербенко

---

## 1 Цели и задачи изучения дисциплины

### 1.1 Цель преподавания дисциплины

Цель преподавания дисциплины: дать студентам глубокие теоретические и практические знания, умения и навыки работы по анализу конкуренции и формированию конкурентной стратегии в рыночных условиях, позволяющие ускорить их профессиональную адаптацию к реалиям работы современных организаций и оптимизировать их деятельность с учетом последних достижений и передового опыта в области маркетинга и коммерции.

### 1.2 Задачи изучения дисциплины

- представление студентам эволюции, современной теории и опыта регулирования конкурентных отношений, формирование умений ее практического использования;

- обучение методам диагностики конкурентной среды и конкурентных отношений на рынке;

- обучение методам определения конкурентоспособности товаров, фирм;

- развитие способностей идентификации проблем конкурентоспособности товаров (фирм) и их решения;

- формирование навыков аналитического обеспечения управленческих решений по проблемам конкурентных отношений на рынке.

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

<b>ПК-16:Способен проводить исследования в информационно-коммуникационной сети "Интернет"</b>	
<b>ПК-16.1:способен проводить мониторинг конкурентов в информационно-коммуникационной сети "Интернет"</b>	
Уровень 1	способы проведения мониторинга конкурентов в информационно-коммуникационной сети "Интернет"
Уровень 1	проводить мониторинг конкурентов в информационно-коммуникационной сети "Интернет"
Уровень 1	навыками проведения мониторинга конкурентов в информационно-коммуникационной сети "Интернет"
<b>ПК-16.2:способен проводить исследование и мониторинг пользователей в информационно-коммуникационной сети "Интернет"</b>	
Уровень 1	способы проведения исследования и мониторинг пользователей в информационно-коммуникационной сети "Интернет"
Уровень 1	проведить исследования и мониторинг пользователей в

	информационно-коммуникационной сети "Интернет"
Уровень 1	навыками проведения исследования и мониторинг пользователей в информационно-коммуникационной сети "Интернет"
<b>ПК-11:Способен осуществлять консультирование в сфере закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</b>	
<b>ПК-11.1:Способен осуществлять анализ рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</b>	
Уровень 1	способы осуществления анализа рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
Уровень 1	осуществлять анализ рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
Уровень 1	навыками осуществления анализа рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
<b>ПК-11.2:Способен проводить консультирование по процедуре закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</b>	
<b>ПК-4:Способен разрабатывать и обосновывать решения в части деятельности, относящейся к сфере торговли и услуг</b>	
<b>ПК-4.1:Способен проводить сбор и анализ информации для формирования возможных решений, направленных на повышение эффективности торговой деятельности</b>	
Уровень 1	способы проведения сбора и анализа информации для формирования возможных решений, направленных на повышение эффективности торговой деятельности
Уровень 1	провести сбор и анализ информации для формирования возможных решений, направленных на повышение эффективности торговой деятельности
Уровень 1	навыками проведения сбора и анализа информации для формирования возможных решений, направленных на повышение эффективности торговой деятельности
<b>ПК-4.2:Способен обосновывать решения с точки зрения достижения целевых показателей деятельности предприятий сферы торговли и услуг</b>	
Уровень 1	способы обоснования решений с точки зрения достижений целевых показателей деятельности предприятий сферы торговли и услуг
Уровень 1	обосновывать решения с точки зрения достижений целевых показателей деятельности предприятий сферы торговли и услуг
Уровень 1	навыками обоснования решений с точки зрения достижений целевых показателей деятельности предприятий сферы торговли и услуг

#### 1.4 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Клиентоориентированный сервис  
 Коммерческая деятельность в торговле  
 маркетинг в торговле и сервисе  
 Менеджмент

#### 1.5 Особенности реализации дисциплины

Язык реализации дисциплины Русский.

Дисциплина (модуль) реализуется без применения ЭО и ДОТ.

## 2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад.час)	Семестр
		4
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>5 (180)</b>	<b>5 (180)</b>
<b>Контактная работа с преподавателем:</b>	<b>1,22 (44)</b>	<b>1,22 (44)</b>
занятия лекционного типа	0,61 (22)	0,61 (22)
занятия семинарского типа		
в том числе: семинары		
практические занятия		
практикумы		
лабораторные работы	0,61 (22)	0,61 (22)
другие виды контактной работы		
в том числе: групповые консультации		
индивидуальные консультации		
иная внеаудиторная контактная работа:		
групповые занятия		
индивидуальные занятия		
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>2,78 (100)</b>	<b>2,78 (100)</b>
изучение теоретического курса (ТО)		
расчетно-графические задания, задачи (РГЗ)		
реферат, эссе (Р)		
курсовое проектирование (КП)	Да	Да
курсовая работа (КР)	Нет	Нет
<b>Промежуточная аттестация (Экзамен)</b>	<b>1 (36)</b>	<b>1 (36)</b>

### 3 Содержание дисциплины (модуля)

#### 3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий)

№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	Занятия лекционного типа (акад. час)	Занятия семинарского типа		Самостоятельная работа, (акад. час)	Формируемые компетенции
			Семинары и/или Практические занятия (акад. час)	Лабораторные работы и/или Практикумы (акад. час)		
1	2	3	4	5	6	7
1	Правовое регулирование конкуренции	2	0	2	16	ПК-11.1 ПК-11.2 ПК-16.1 ПК-16.2 ПК-4.1 ПК-4.2
2	Конкурентная среда потребительских рынков	2	0	2	16	ПК-11.1 ПК-11.2 ПК-16.1 ПК-16.2 ПК-4.1 ПК-4.2
3	Конкурентоспособность	4	0	4	32	ПК-11.1 ПК-11.2 ПК-16.1 ПК-16.2 ПК-4.1 ПК-4.2
4	Конкурентные стратегии	8	0	8	16	ПК-11.1 ПК-11.2 ПК-16.1 ПК-16.2 ПК-4.1 ПК-4.2
5	Введение в теорию конкуренции	6	0	6	20	ПК-11.1 ПК-11.2 ПК-16.1 ПК-16.2 ПК-4.1 ПК-4.2
Всего		22	0	22	100	

#### 3.2 Занятия лекционного типа

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах		
			Всего	в том числе, в инновационной форме	в том числе, в электронной форме

1	1	Правовое регулирование конкуренции.	2	0	0
2	2	Анализ конкурентной среды в маркетинговых исследованиях.	2	0	0
3	3	Методические основы определения конкурентоспособности товара.	2	0	0
4	3	Конкурентоспособность фирм.	2	0	0
5	4	Формирование стратегии конкуренции	2	0	0
6	4	Конкурентные силы и факторы конкурентного преимущества.	6	0	0
7	5	Основы теории конкурентных рынков.	6	0	0
Всего			22	0	0

### 3.3 Занятия семинарского типа

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах		
			Всего	в том числе, в инновационной форме	в том числе, в электронной форме
Всего					

### 3.4 Лабораторные занятия

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах		
			Всего	в том числе, в инновационной форме	в том числе, в электронной форме
1	1	Правовое регулирование конкуренции.	2	0	0
2	2	Анализ конкурентной среды в маркетинговых исследованиях.	2	0	0
3	3	Методические основы определения конкурентоспособности товара.	2	0	0
4	3	Конкурентоспособность фирм.	2	0	0



5	4	Формирование стратегии конкуренции	4	0	0
6	4	Конкурентные силы и факторы конкурентного преимущества.	4	0	0
7	5	Основы теории конкурентных рынков.	6	0	0
Итого			22	0	0

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

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Бутова Т. Г., Егошина О. Л., Жираткова А. Н., Казаков А. А., Терещенко Н. Н., Яковлева Е. Ю.	Маркетинг в сфере услуг: учеб.-метод. пособие для практ. занятий [для студентов спец. 080200.68.11 «Маркетинг в сфере услуг»]	Красноярск: СФУ, 2012
Л1.2	Якимова Е. А.	Маркетинговые исследования: методы и анализ: учеб.-метод. комплекс [для студентов напр. подг. 080200.68.06 «Маркетинг»]	Красноярск: СФУ, 2014

#### **5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации**

Оценочные средства находятся в приложении к рабочим программам дисциплин.

#### **6 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

6.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Антонов Г.Д., Иванова О.П., Тумин В. М.	Управление конкурентоспособностью организации: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности "Экономика и управление на предприятии (по отраслям)	Москва: ИНФРА-М, 2014
Л1.2	Архипова Л. С., Гагарина Г. Ю., Архипов А. М.	Конкуренция как основа экономики: концептуальные подходы к исследованию роли конкуренции: монография	Москва: ИНФРА-М, 2015

Л1.3	Рыжикова Т. Н.	Анализ деятельности конкурентов: Учебное пособие	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2015
<b>6.2. Дополнительная литература</b>			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Юшкова Л. В.	Конкурентный анализ товарных рынков и услуг: учеб. пособие для вузов по специальности 080111 "Маркетинг"	Красноярск: КГТЭИ, 2008
Л2.2	Юшкова Л. В., Алешина О. Г., Карпычева О. В.	Конкуренция на товарных рынках: учебно-методический комплекс [для бакалавров напр. подготовки 100700.62 «Торговое дело», профиля 100700.62.02 «Маркетинг в торговой деятельности»]	Красноярск: СФУ, 2014
<b>6.3. Методические разработки</b>			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Бутова Т. Г., Егошина О. Л., Жираткова А. Н., Казаков А. А., Терещенко Н. Н., Яковлева Е. Ю.	Маркетинг в сфере услуг: учеб.-метод. пособие для практ. занятий [для студентов спец. 080200.68.11 «Маркетинг в сфере услуг»]	Красноярск: СФУ, 2012
Л3.2	Якимова Е. А.	Маркетинговые исследования: методы и анализ: учеб.-метод. комплекс [для студентов напр. подг. 080200.68.06 «Маркетинг»]	Красноярск: СФУ, 2014

## **7 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)**

Э1	Всемирная торговая организация	<a href="http://www.wto.org">http://www.wto.org</a>
Э2	Центральный Банк РФ	<a href="http://www.cbr.ru">http://www.cbr.ru</a>

## **8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Для самостоятельной работы по перечисленным темам необходимо изучить приведенные по разделам учебно-методические материалы по дисциплине. Осуществляется как промежуточный контроль самостоятельной работы студента (на практических занятиях по соответствующим темам), так и итоговый тест, результаты которого будут учитываться при проведении экзамена.

## **9 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю) (при необходимости)**

### **9.1 Перечень необходимого программного обеспечения**

9.1.1	Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level (Microsoft® Windows® XP) Лицсертификат 45676576 от 02.07.2009, бессрочный;
9.1.2	Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицсертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрочный;
9.1.3	ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750 users Лицсертификат EAV-0189835462 от 10.04.2017;
9.1.4	Kaspersky Endpoint Security Лицсертификат 2462170522081649547-546 от 22.05.2017.

### **9.2 Перечень необходимых информационных справочных систем**

9.2.1	Справочная правовая система «Гарант» [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <a href="http://www.garant.ru">www.garant.ru</a>
9.2.2	Справочная правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <a href="http://www.consultant.ru">www.consultant.ru</a> .

## **10 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Кафедра располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работы бакалавров, предусмотренных учебным планом подготовки и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

В учебном процессе по дисциплине для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются учебные аудитории в соответствии с расписанием занятий.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования (ноутбук, экран, проектор) и учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы студентов оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступа в электронную информационно-образовательную среду университета (ЭИОС)