

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный гуманитарный университет»
(ФГБОУ ВО «РГГУ»)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра теоретической и прикладной экономики

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

38.04.01 Экономика

Код и наименование направления подготовки/специальности

Бизнес-аналитика в цифровой экономике

Наименование направленности (профиля)/ специализации

Уровень высшего образования: *магистратура*

Форма обучения: *очная, очно-заочная, заочная*

РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Москва 2022

Стратегии развития бизнеса
Рабочая программа дисциплины

Составитель(и):
Канд. экон. наук, доцент, А.М. Белоновская

УТВЕРЖДЕНО
Протокол заседания кафедры теоретической
и прикладной экономики
№ 6 от 28.02.2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

1.	Пояснительная записка	4
1.1.	Цель и задачи дисциплины	4
1.2.	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций	4
1.3.	Место дисциплины в структуре образовательной программы	5
2.	Структура дисциплины	5
3.	Содержание дисциплины	6
4.	Образовательные технологии	6
5.	Оценка планируемых результатов обучения	7
5.1.	Система оценивания	7
5.2.	Критерии выставления оценки по дисциплине	8
5.3.	Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	9
6.	Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	12
6.1.	Список источников и литературы	12
6.2.	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».	13
7.	Материально-техническое обеспечение дисциплины	14
8.	Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов	14
9.	Методические материалы	15
9.1.	Планы семинарских занятий	15
9.2.	Методические рекомендации по подготовке письменных работ	16
	Приложение 1. Аннотация рабочей программы дисциплины	19

1. Пояснительная записка

1.1. Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины - подготовить выпускника, владеющего основами знаний о принципах и закономерностях выбора бизнес-стратегии, этапах ее формирования, стратегиях выбора поставщиков и определения целевых покупателей.

Задачи дисциплины:

- освоение теоретических основ принятия решений о формировании бизнес-стратегии в предпринимательской деятельности;
- изучение теории, моделей и методов исследования конкуренции;
- разработка методологии оценки конкурентоспособности и выбора соответствующей стратегии поведения компании на рынке.

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы компетенций (код и наименование)	Результаты обучения
ПК-1 Способен оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами	ПК-1.1 Выбирает подходы для бизнес-анализа	<p><i>Знать</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • методологию подготовки аналитических материалов для оценки мероприятий в области стратегий развития бизнеса <p><i>Уметь</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • готовить аналитические материалы для оценки мероприятий в области стратегического развития бизнеса <p><i>Владеть</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • методами оценки эффективности стратегии развития бизнеса;
	ПК-1.2 Оформляет результаты бизнес-анализа	<p><i>Знать</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • методы проведения исследований в области разработки стратегий развития бизнеса • основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне; <p><i>Уметь</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов для разработки стратегии развития бизнеса; • выработать конкурентную стратегию, отвечающую актуальным социально-экономическим условиям существования организации

		Владеть • методами прогнозирования основных социально-экономических показателей деятельности фирмы с учетом выбранной стратегии развития бизнеса. принципами оценки эффективности конкурентных стратегий
--	--	--

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Стратегии развития бизнеса» относится к формируемой участниками образовательных отношений блока дисциплин учебного плана.

Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин: Микроэкономика. Продвинутый курс, Макроэкономика. Продвинутый курс, Экономика фирмы.

В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и владения, необходимые для сдачи государственного экзамена и выполнения выпускной квалификационной работы.

2. Структура дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 академических часа.

Структура дисциплины для очной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
	Лекции	10
	Семинары/лабораторные работы	20
Всего:		30

Объем дисциплины в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 60 академических часов.

Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
	Лекции	12
	Семинары/лабораторные работы	12
Всего:		24

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 66 академических часов.

Структура дисциплины для заочной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
	Лекции	4
	Семинары/лабораторные работы	8
	Всего:	12

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 87 академических часов.

3. Содержание дисциплины

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1	Модели бизнес-среды организации	Модель движущих сил конкуренции М. Портера. Расширенная модель взаимодействия факторов конкуренции в отрасли. Анализ отрасли: отраслевые факторы и потенциал прибыльности. Индекс развития рынка. Теоретическая и прикладная интерпретация модели. «Слепые» зоны конкуренции и их анализ. Риски отраслевого диссонанса и их приоритезация.
2	Понятие, виды и направления бизнес-стратегий в предпринимательской деятельности	Стратегия концентрированного роста Стратегия интегрированного роста Стратегия диверсификационного роста Стратегия сокращения.
3	Выбор целевых покупателей как важный компонент формирования бизнес- стратегии	Анализ рыночной власти покупателей. Принципы выбора покупателей. Бизнес- стратегии по отношению к покупателям.
5.	Выбор поставщиков как важный компонент формирования бизнес- стратегии	Анализ рыночной власти поставщиков. Принципы выбора поставщиков. Бизнес- стратегии по отношению к поставщикам.
5.	Выбор бизнес- стратегии в предпринимательской деятельности	Понятие стратегии. Виды и направления стратегий. Ценовое лидерство (лидерство в издержках). Дифференциация. Фокусирование. Стратегии роста. Стратегии диверсификации. Стратегии реорганизации. Внешние и внутренние факторы, влияющие на выбор стратегии. Риски выбора стратегии. Бизнес- стратеги на разных этапах эволюции отрасли: новый продукт, период зрелости, спад.

4. Образовательные технологии

№ п/п	Наименование раздела	Виды учебных занятий	Образовательные технологии
1.	Модели бизнес-среды организации	Лекция 1. Семинар 1. Самостоятельная работа	Лекция-визуализация с применением слайд-проектора. Доклад-презентация. Дискуссия. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
2.	Понятие, виды и направления бизнес-стратегий в предпринимательской деятельности	Лекция 2. Семинар 2. Самостоятельная работа	Лекция-визуализация с применением слайд-проектора. Доклад-презентация. Дискуссия. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
3.	Выбор целевых покупателей как важный компонент формирования бизнес- стратегии	Лекция 3. Семинар 3. Самостоятельная работа	Лекция-визуализация с применением слайд-проектора. Доклад-презентация. Дискуссия.. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
4.	Выбор поставщиков как важный компонент формирования бизнес- стратегии	Лекция 4. Семинар 4. Самостоятельная работа	Лекция-визуализация с применением слайд-проектора. Доклад-презентация. Дискуссия.. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
5.	Выбор бизнес-стратегии в предпринимательской деятельности	Лекция 5. Семинар 5. Самостоятельная работа	Лекция-визуализация с применением слайд-проектора. Доклад-презентация. Дискуссия.. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты

В период временного приостановления посещения обучающимися помещений и территории РГГУ для организации учебного процесса с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий могут быть использованы следующие образовательные технологии:

- видео-лекции;
- онлайн-лекции в режиме реального времени;
- электронные учебники, учебные пособия, научные издания в электронном виде и доступ к иным электронным образовательным ресурсам;
- системы для электронного тестирования;
- консультации с использованием телекоммуникационных средств.

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- опрос	5 баллов	30 баллов
- участие в дискуссии на семинаре	5 баллов	10 баллов
- контрольная работа (темы 1-3)	10 баллов	10 баллов
- контрольная работа (темы 4-5)	10 баллов	10 баллов

Промежуточная аттестация – экзамен	40 баллов
Итого за семестр	100 баллов

Полученный совокупный результат конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95 – 100	отлично	зачтено	A
83 – 94			B
68 – 82	хорошо		C
56 – 67	удовлетворительно		D
50 – 55			E
20 – 49	неудовлетворительно	не зачтено	FX
0 – 19			F

5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ A,B	отлично/ зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения.</p> <p>Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ C	хорошо/ зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67-50/ D,E	удовлетворительно/ зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
49-0/ F,FX	неудовлет- ворительно/ не зачтено	Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации. Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами. Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине. Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости

Контрольная работа

1. Прочитайте статью о рынке косметики в России
http://www.rbc.ru/business/20/02/2016/56c7357e9a794718cce68974?from=rbc_choice

2. Дайте экономическую характеристику рынка косметики в России. Анализ отрасли провести, используя следующие показатели:

- Основные экономические характеристики отрасли
 - Размер рынка
 - Масштаб конкуренции (локальная, региональная, глобальная)
 - Темп роста рынка и этап его жизненного цикла
 - Количество конкурентов и их относительные размеры
 - Количество покупателей
 - Степень интеграции основных конкурентов и ее направление по технологической цепочке («вперед» и «назад»)
 - Каналы распространения продукции
 - Скорость технологических изменений в производстве и темпы разработки инновационных товаров
 - Степень дифференциации товаров (услуг) компаний-конкурентов
 - Возможность экономии на масштабах в закупках, производстве, транспортировке, маркетинге и рекламе
 - Наличие «эффекта обучаемости (опыта)», когда издержки на единицу продукции снижаются по мере роста кумулятивного объема выпуска в результате накопления производственного опыта
 - Степень загрузки производственных мощностей как главное условие снижения издержек производства
 - Условия входа и выхода из отрасли
 - Отраслевой показатель прибыльности (выше или ниже среднего по экономике в целом)

3. Перечислите актуальные Бизнес- стратегии компании «Первое решение». Оцените их адекватность.

Вопросы, помогающие оценить адекватность бизнес- стратегии компании
Внутренняя согласованность

Являются ли цели взаимно достижимыми? Направлены ли ключевые методы ведения операций на достижение целей? Усиливают ли ключевые методы ведения операций друг друга?

Соответствие внешней среде

Направлены ли цели и средства на использование возможностей, имеющихся в отрасли? Учитывают ли цели и средства те угрозы, которые существуют в отрасли (включая риск конкурентного ответа), в той степени, в какой позволяют имеющиеся ресурсы? Отражает ли временной порядок целей и средств способность внешней среды абсорбировать соответствующие действия? В какой мере цели и средства реагируют на широкие социальные проблемы?

Соответствие ресурсам

Соответствуют ли цели и средства ресурсам, имеющимся в распоряжении компании, в сравнении с конкурентами? Отражает ли временное распределение целей и средств способность организации к изменению?

Коммуникация и реализация

Хорошо ли понимают цели ключевые исполнители? Имеется ли достаточная согласованность целей и средств с ценностными установками ключевых исполнителей, которая необходима для обеспечения вовлеченности их в работу? Имеется ли достаточный управленческий потенциал для эффективной реализации?

4. Перечислите направления бизнеса, которые являются неконкурентоспособными на современном этапе развития рынка косметики в нашей стране и экономической ситуации в целом.

Критерии оценивания контрольной работы:

- полнота выполненной работы (задание выполнено не полностью и/или допущены две и более ошибки или три и более неточности) – 0-8 баллов;
- обоснованность содержания и выводов работы (задание выполнено полностью, но обоснование содержания и выводов недостаточны, но рассуждения верны) –9-17 баллов;
- работа выполнена полностью, в рассуждениях и обосновании нет пробелов или ошибок, возможна одна неточность – 18-24 баллов.

Вопросы для дискуссии

1. Направление современных исследований проблем конкуренции.
2. Особенности формирования конкурентных преимуществ в предпринимательской деятельности коммерции?
3. Объясните роль конкуренции в предпринимательской деятельности?
4. Факторы, влияющие на формирование и интенсивность бизнес- среды.
5. Как распределяются ресурсы в условиях конкуренции и монополии?
6. Основные виды конкуренции.
7. Какие преимущества дают предприятию устойчивое конкурентное положение?
8. Основные движущие силы конкуренции М. Портера.
9. Особенности проведения анализа отрасли: отраслевые факторы и потенциал прибыльности.
10. Назовите основные движущие силы конкуренции.
11. Назовите основные показатели для оценки потенциала рынка и его емкости.
12. Стратегия концентрированного роста
13. Стратегия интегрированного роста
14. Стратегия диверсификационного роста
15. Стратегия сокращения.
16. Рыночная власть поставщиков.
17. Принципы выбора поставщиков.
18. Назовите основные цели анализа рыночной власти поставщиков.
19. Определите принципы выбора поставщиков в различных отраслях хозяйствования.

20. Определите Бизнес- стратегии по отношению к поставщикам в различных отраслях хозяйствования.

Критерии оценивания участия в дискуссии:

- студент показывает высокий уровень компетентности, знания материала дисциплины, учебной, периодической и монографической литературы, раскрывает основные понятия и проводит их анализ на основании позиций различных авторов; показывает высокий уровень теоретических и практических знаний; профессионально, грамотно, последовательно, хорошим языком четко излагает материал, аргументировано формулирует выводы – 2 балла;

- студент показывает достаточный уровень компетентности, знания материала дисциплины, учебной, периодической и монографической литературы, раскрывает основные понятия и проводит их анализ на основании позиций различных авторов; показывает высокий уровень теоретических и практических знаний; грамотно, последовательно, хорошим языком четко излагает материал, аргументировано формулирует выводы, но допускает погрешности – 1,5балла;

- студент показывает достаточные знания учебного и лекционного материала, но при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами – 1 балл

- студент показывает слабые знания учебного и лекционного материала, при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами; низкий уровень компетентности, неуверенное изложение вопроса – 0,5- 0 баллов

Опрос

Опрос проводятся по темам лекций и заданиям семинарских занятий

Критерии оценивания участия в опросе :

- студент показывает высокий уровень компетентности, знания материала дисциплины, учебной, периодической и монографической литературы, раскрывает основные понятия и проводит их анализ на основании позиций различных авторов; показывает высокий уровень теоретических и практических знаний; профессионально, грамотно, последовательно, хорошим языком четко излагает материал, аргументировано формулирует выводы – 5 баллов;

- студент показывает достаточный уровень компетентности, знания материала дисциплины, учебной, периодической и монографической литературы, раскрывает основные понятия и проводит их анализ на основании позиций различных авторов; показывает высокий уровень теоретических и практических знаний; грамотно, последовательно, хорошим языком четко излагает материал, аргументировано формулирует выводы, но допускает погрешности – 4 балла;

- студент показывает достаточные знания учебного и лекционного материала, но при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами – 3-2

- студент показывает слабые знания учебного и лекционного материала, при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами; низкий уровень компетентности, неуверенное изложение вопроса – 1- 0 баллов

Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Контрольные вопросы к экзамену

1. Конкуренция и факторы ее формирующие.
2. Этапы формирования бизнес- стратегии.
3. Сущность конкуренции в предпринимательской деятельности.
4. Виды конкуренции
5. Факторы, влияющие на формирование бизнес- стратегии.
6. Модель конкурентных сил М. Портера.

7. Стратегическое видение и миссия
8. Основные составляющие бизнес- стратегии компании
9. Стратегическое значение пятифакторной модели конкуренции.
10. Ключевые факторы успеха в бизнес- борьбе.
11. Анализ отрасли и конкуренции.
12. Анализ ресурсов и конкурентных возможностей компании.
13. Стратегии низких издержек.
14. Бизнес- стратегии дифференциации
15. Бизнес- стратегии оптимальных издержек.
16. Бизнес- стратегии слияния и поглощения.
17. Бизнес- стратегии вертикальной интеграции.
18. Анализ конкурентов и прогнозирование отрасли.
19. Бизнес- стратегии закупочной деятельности.
20. Бизнес- стратегии в отраслях в периода спада.
21. Оборонительные стратегии для защиты конкурентного преимущества.
22. Бизнес- стратегии вхождения в новые отрасли.
23. Бизнес- стратегии сотрудничества.
24. Конкурентная стратегия: аутсорсинг.
25. Бизнес- стратегии для компаний в состоянии кризиса.
26. Бизнес- стратегии в формирующейся отрасли.
27. Бизнес- стратегии в зрелых отраслях.

Критерии оценивания ответов на контрольные вопросы:

- студент показывает высокий уровень компетентности, знания материала дисциплины, учебной, периодической и монографической литературы, раскрывает основные понятия и проводит их анализ на основании позиций различных авторов; показывает высокий уровень теоретических знаний; профессионально, грамотно, последовательно, хорошим языком четко излагает материал, аргументировано формулирует выводы – 40 - 35 балла;
- студент показывает достаточный уровень компетентности, знания материала дисциплины, учебной, периодической и монографической литературы, раскрывает основные понятия и проводит их анализ на основании позиций различных авторов; показывает высокий уровень теоретических знаний; грамотно, последовательно, хорошим языком четко излагает материал, аргументировано формулирует выводы, но допускает погрешности – 34 - 29 балла;
- студент показывает достаточные знания учебного и лекционного материала, но при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами – 28- 18 баллов;
- студент показывает слабые знания учебного и лекционного материала, при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами; низкий уровень компетентности, неуверенное изложение вопроса – 17- 0 баллов

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Список источников и литературы

Источники

Основные

Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: официальный текст по состоянию на 4 окт. 2010г. – (Российское федеральное законодательство). - М. : Юрайт-Издат, 2003. - 461 с. www.consultant.ru

Закон РФ «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 (с изменениями от 02.06.1993г., 09.01.1996 г., 17.12.1999г., 30.12.2001г., 22.08.2004г., 02.11.2004 г., 21.12.2004г.). www.consultant.ru

Федеральный закон Российской Федерации «О коммерческой тайне» № 98-ФЗ от

29.07.2004 г. Официальный текст по состоянию на 24 июля 2007 г. www.consultant.ru

Федеральный закон Российской Федерации «О рекламе» от 13.03.2006 N38-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.02.2006) (действующая редакция). www.consultant.ru

Дополнительные

Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности». - М. : ИНФРА-М, 2005. – 17 с. www.consultant.ru

Федеральный закон Российской Федерации «О государственной регистрации юридических лиц». - М. : ИНФРА-М, 2005. - 17 с. www.consultant.ru

Кодекс Российской Федерации «Об административных правонарушениях». Официальный текст. - М. : НОРМА, 2002 www.consultant.ru

Литература

Основная

Конкурентоспособность организаций и территорий : учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, П.А. Костромин. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 375 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1852439. - ISBN 978-5-16-017416-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1852439>

Конкурентоспособность товаров и организаций. Практикум: Учебное пособие / В.В. Квасникова, О.Н. Жучкевич. - М.: НИЦ ИНФРА-М; Мн.: Нов. знание, 2013. - 184 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=400300>

Стратегия бизнеса / Портных В.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 276 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=430630>

Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.Г. Панкратов. - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2012. - 500 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=317391>

Наумов В.Н. Основы предпринимательской деятельности : Учебник; ВО - Бакалавриат. – 2-е изд. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 437 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=968811>

Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=398696>

Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Портер М.Е., - 6-е изд. - М.: Альпина Пабл., 2016. - 453 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=558670>

Дополнительная

Стратегия чистого листа: Как перестать планировать и начать делать бизнес: Учебное пособие / Розин М. - М.: Альпина Пабл., 2016. - 346 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=925230>

Совершенная машина продаж: 12 проверенных стратегий эффективности бизнеса / Холмс Ч. - М.: Альпина Пабл., 2016. - 320 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=923948>

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

ELibrary.ru Научная электронная библиотека <https://www.elibrary.ru/>

Электронная библиотека Grebennikon.ru <https://grebennikon.ru/>

Cambridge University Press <http://www.cambridge.org/core>

ProQuest Dissertation & Theses Global <https://about.proquest.com/en/products-services/pqdtglobal/>

SAGE Journals <https://journals.sagepub.com/>

Taylor and Francis <https://taylorandfrancis.com/>

JSTOR <https://www.jstor.org/>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Лекционный материал для студентов содержит статистические данные, а также сравнительные характеристики изменения динамики экономических показателей.

Для проведения аудиторных занятий по дисциплине необходима аудитория, оснащенная ПК и мультимедиа-проектором.

Состав программного обеспечения:

1. Windows
2. Microsoft Office

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих: лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением; письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или могут быть заменены устным ответом; обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс; для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств; письменные задания оформляются увеличенным шрифтом; экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

- для глухих и слабослышащих: лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования; письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме; экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением; письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением; экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих: в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа, в форме аудиофайла.

- для глухих и слабослышащих: в печатной форме, в форме электронного документа.

- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме, в форме электронного документа, в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих: устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE; дисплеем Брайля PAC Mate 20; принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих: автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих; акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата: передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1; компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

9. Методические материалы

9.1. Планы семинарских занятий

Тема 1 (2 ч.). Модели бизнес - среды организации.

Вопросы для обсуждения:

1. Основные движущие силы конкуренции М. Портера.
2. Особенности проведения анализа отрасли: отраслевые факторы и потенциал прибыльности.

Список литературы:

Конкурентоспособность организаций и территорий : учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, П.А. Костромин. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 375 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1852439. - ISBN 978-5-16-017416-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1852439>

Стратегия бизнеса / Портных В.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 276 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=430630>

Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Портер М.Е., - 6-е изд. - М.: Альпина Пабл., 2016. - 453 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=558670>

Тема 2 (4 ч.) Понятие, виды и направления бизнес-стратегий в предпринимательской деятельности

Вопросы для обсуждения:

1. Стратегия концентрированного роста
2. Стратегия интегрированного роста
3. Стратегия диверсификационного роста
4. Стратегия сокращения.

Список литературы:

Конкурентоспособность организаций и территорий : учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, П.А. Костромин. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 375 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1852439. - ISBN 978-5-16-017416-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1852439>

Стратегия бизнеса / Портных В.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 276 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=430630>

Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Портер М.Е., - 6-е изд. - М.: Альпина Пабл., 2016. - 453 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=558670>

Тема 3 (2 ч.) Выбор целевых покупателей как важный компонент формирования бизнес - стратегии.

Вопросы для обсуждения:

1. Рыночная власть покупателей.

2. Диагностика целевых покупателей компании.

Список литературы:

Конкурентоспособность организаций и территорий : учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, П.А. Костромин. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 375 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1852439. - ISBN 978-5-16-017416-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1852439>

Стратегия бизнеса / Портных В.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 276 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=430630>

Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Портер М.Е., - 6-е изд. - М.: Альпина Пабл., 2016. - 453 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=558670>

Тема 4 (2 ч.) Выбор поставщиков как важный компонент формирования бизнес- стратегии
Вопросы для обсуждения:

1. Рыночная власть поставщиков.
2. Принципы выбора поставщиков.

Список литературы:

Конкурентоспособность организаций и территорий : учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, П.А. Костромин. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 375 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1852439. - ISBN 978-5-16-017416-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1852439>

Стратегия бизнеса / Портных В.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 276 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=430630>

Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Портер М.Е., - 6-е изд. - М.: Альпина Пабл., 2016. - 453 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=558670>

Тема 5 (2 ч.) Выбор бизнес- стратегии в предпринимательской деятельности.
Вопросы для обсуждения:

1. Бизнес- стратегии при внедрении нового продукта.
2. Бизнес- стратегии в период зрелости отрасли.
3. Бизнес- стратегии в период спада

Список литературы:

Конкурентоспособность организаций и территорий : учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, П.А. Костромин. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 375 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1852439. - ISBN 978-5-16-017416-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1852439>

Стратегия бизнеса / Портных В.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 276 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=430630>

Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Портер М.Е., - 6-е изд. - М.: Альпина Пабл., 2016. - 453 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=558670>

9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

Рекомендации по подготовке презентации

Презентация – документ или комплект документов, предназначенный для представления материала.

Цель презентации – донести до целевой аудитории полноценную информацию об объекте презентации в удобной форме.

Презентация может представлять собой сочетание текста, гипертекстовых ссылок, компьютерной анимации, графики, видео, музыки и звукового ряда, которые организованы в

единую среду. Презентация имеет сюжет, сценарий и структуру, организованную для удобного восприятия информации. Отличительной особенностью презентации является её интерактивность, то есть создаваемая для пользователя возможность взаимодействия через элементы управления.

Требования к подготовке презентации:

1. Не более 10 слайдов
2. Краткое тезисное, схематичное изложение материала
3. Использование иллюстраций
4. Приведение статистических данных с указанием информационных источников

Первый лист – это титульный лист, на котором обязательно должны быть представлены: название темы доклада и фамилия, имя, отчество автора.

Дизайн-эргономические требования: сочетаемость цветов, ограниченное количество объектов на слайде, цвет текста. В презентации необходимы импортированные объекты из существующих цифровых образовательных ресурсов.

В презентации доклада должна прослеживаться логика изложения материала. Текстовая часть слайда должна быть представлена в тезисной форме. Если автор приводит статистические или аналитические данные, то наиболее подходящей формой является использование графиков и диаграмм, наглядно демонстрирующих сделанные в ходе работы над докладом выводы.

В оформлении презентаций выделяют два блока: оформление слайдов и представление информации на них. Для создания качественной презентации необходимо соблюдать ряд требований, предъявляемых к оформлению данных блоков. Во время презентации очень эффективны так называемые «воздействующие слайды». Это должен быть наиболее запоминающийся образ презентации в целом, например, рисунок, который можно оставить на экране после окончания презентации. Любая презентация станет более эффективной, если она будет проиллюстрирована схемами и диаграммами. При этом важно не перегружать их пояснениями. Если при подаче материала возникает необходимость демонстрации таблиц, то рекомендуется выделять цветом наиболее важные строки и столбцы таблицы.

Использование иллюстраций и анимации в презентации допускается, однако используемые графические объекты должны быть логически связаны с представленным на слайдах текстовым материалом, а также быть корректными и уместными для представления в учебной аудитории.

Объекты на слайдах могут сразу присутствовать на слайдах, а могут возникать на них в нужный момент по желанию докладчика, что усиливает наглядность доклада и привлекает внимание аудитории именно к тому объекту или тексту, о которых в данный момент идет речь.

Рекомендации по подготовке доклада

Доклад является одной из форм исследовательской работы студентов, также формой текущей аттестации студентов.

Задачей подготовки доклада является:

- Развитие умения отбора и систематизации материала по заданной теме;
- Формирование умения представления своей работы в аудитории.

Процесс подготовки доклада включает в себя несколько этапов:

- Составление плана работы.
- Подбор литературы по выбранной теме.
- Написание содержательной части доклада.
- Подготовка выводов по проделанной работе.

Объем работы должен составлять не более 10 страниц, 14 шрифт Times New Roman, через 1,5 интервала.

Оформление работы:

Титульный лист.

Введение (отражается актуальность выбранной темы доклада).

Основная содержательная часть.

Заключение (должны быть сформулированы общие выводы по основной теме, отражено собственное отношение к проблемной ситуации).

Список использованной литературы.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина *Стратегии развития бизнеса* реализуется на экономическом факультете кафедрой теоретической и прикладной экономики.

Цель дисциплины: подготовить выпускника, владеющего основами знаний о принципах и закономерностях выбора бизнес-стратегии, этапах ее формирования, стратегиях выбора поставщиков и определения целевых покупателей

Задачи:

- освоение теоретических основ принятия решений о формировании бизнес-стратегии в предпринимательской деятельности;
- изучение теории, моделей и методов исследования конкуренции;
- разработка методологии оценки конкурентоспособности и выбора соответствующей стратегии поведения компании на рынке.

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций:

ПК-1 Способен оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами

ПК-1.1 Выбирает подходы для бизнес-анализа

Знать

- методологию подготовки аналитических материалов для оценки мероприятий в области стратегий развития бизнеса

Уметь

- готовить аналитические материалы для оценки мероприятий в области стратегического развития бизнеса

Владеть

- методами оценки эффективности стратегии развития бизнеса;

ПК-1.2 Оформляет результаты бизнес-анализа

Знать

- методы проведения исследований в области разработки стратегий развития бизнеса
- основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне;

Уметь

- анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов для разработки стратегии развития бизнеса;
- выработать конкурентную стратегию, отвечающую актуальным социально-экономическим условиям существования организации

Владеть

- методами прогнозирования основных социально-экономических показателей деятельности фирмы с учетом выбранной стратегии развития бизнеса.

принципами оценки эффективности конкурентных стратегий

По дисциплине предусмотрена промежуточная аттестация в форме экзамена .

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетных единиц.