

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



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

*ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА
Кафедра теоретической и прикладной экономики*

БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
*Направление 38.03.01 «Экономика»
Направленность: «Экономика бизнеса»
Уровень квалификации выпускника – бакалавр*

Форма обучения - *очная*

РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Москва 2019

Бизнес-стратегии

Рабочая программа дисциплины

Составитель:

к.э.н., доцент А.М. Белоновская

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры

№ 10 от 27.06.2019 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка	1
1.1 Цель и задачи дисциплины (<i>модуля</i>)	2
1.2. Формируемые компетенции, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине (<i>модулю</i>)	2
1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы	3
2. Структура дисциплины (<i>модуля</i>)	4
3. Содержание дисциплины (<i>модуля</i>)	5
4. Образовательные технологии	6
5. Оценка планируемых результатов обучения	7
5.1. Система оценивания	8
5.2. Критерии выставления оценок	9
5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (<i>модулю</i>)	10
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	11
6.1. Список источников и литературы	12
6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	13
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (<i>модуля</i>)	14
8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов	15
9. Методические материалы	16
9.1. Планы практических (семинарских, лабораторных) занятий	17
 Приложения	
Приложение 1. Аннотация дисциплины	20
Приложение 2. Лист изменений	21

1. Пояснительная записка

1.1. Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины - «Бизнес-стратегии»: 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. Формируемые компетенции, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

Коды компетенции	Содержание компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-9	способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта	Знать: основные формы межличностного взаимодействия в малой группе. Уметь: выработать конкурентную стратегию, отвечающую актуальным социально-экономическим условиям существования организации Владеть: принципами и методами самоорганизации человека в конкретной деловой среде

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Бизнес-стратегии» относится к вариативной части блока дисциплин, является дисциплиной по выбору учебного плана и реализуется на экономическом факультете ИЭУП РГГУ.

Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин: Микроэкономика, Макроэкономика, Менеджмент, Маркетинг, Экономика организаций.

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

2. Структура дисциплины

Структура дисциплины для очной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 з. е., 72 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 28 ч., самостоятельная работа обучающихся 44 ч.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)					Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
			контактная						
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия	Промежуточная аттестация		
1.	<i>Сущность и роль конкуренции в предпринимательской деятельности</i>	7	1	2	-	-		6	Опрос Дискуссия
2.	<i>Модели бизнес- среды организации</i>	7	1	2	-	-		6	Дискуссия
3.	<i>Понятие, виды и направления бизнес- стратегий в предпринимательской деятельности</i>	7	2	2	-	-		8	Опрос Дискуссия
4.	<i>Выбор целевых покупателей как важный компонент формирования бизнес- стратегии</i>	7	2	4	-	-		8	Дискуссия
5.	<i>Выбор поставщиков как важный компонент формирования бизнес- стратегии</i>	7	2	4	-	-		8	Дискуссия Контрольная работа
6.	<i>Выбор бизнес- стратегии в предпринимательской деятельности</i>	7	2	4	-	-		8	Дискуссия
	зачет								Устно по вопросам
	итого:		10	18				44	

3. Содержание дисциплины

№№	Наименование раздела	Содержание раздела
----	----------------------	--------------------

	дисциплины	
1.	Сущность и роль конкуренции в предпринимательской деятельности	Понятие конкуренции в предпринимательской деятельности. Влияние конкуренции на предпринимательскую деятельность. Факторы, влияющие на формирование бизнес-среды. Функции конкуренции.
2.	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.
3.	Понятие, виды и направления бизнес-стратегий в предпринимательской деятельности	Стратегия концентрированного роста Стратегия интегрированного роста Стратегия диверсификационного роста Стратегия сокращения.
4.	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.
6.	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 темы	Виды учебной работы	Образовательные технологии
1.	Сущность и роль конкуренции в предпринимательской деятельности	<i>Лекция 1. Семинар 1. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Опрос Дискуссия Консультирование посредством электронной почты
2.	Модели бизнес-среды организации	<i>Лекция 2. Семинар 2. Самостоятельная работа</i>	Лекция-беседа Дискуссия Контрольная работа Консультирование посредством

			электронной почты
3.	Понятие, виды и направления бизнес-стратегий в предпринимательской деятельности	<i>Лекция 3. Семинар 3. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Опрос Дискуссия Консультирование посредством электронной почты
4.	Выбор целевых покупателей как важный компонент формирования бизнес- стратегии	<i>Лекция 4. Семинар 4. Самостоятельная работа</i>	Лекция с разбором конкретной ситуации Дискуссия Консультирование посредством электронной почты
5.	Выбор поставщиков как важный компонент формирования бизнес- стратегии	<i>Лекция 5. Семинар 5. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Дискуссия Контрольная работа Консультирование посредством электронной почты
6.	Выбор бизнес-стратегии в предпринимательской деятельности	<i>Лекция 6. Семинар 6. Самостоятельная работа</i>	Лекция с разбором конкретной ситуации Дискуссия Консультирование посредством электронной почты

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

Вид контроля	Сроки проведения	Критерии оценки	Количество баллов
1. Участие в дискуссии на семинарских занятиях	В течение семестра	до 2 баллов	26
2. Контрольные работы	5 неделя 7 неделя	24	24
3. Опрос	В течение семестра	до 5 баллов	10
4. Промежуточная аттестация (зачет)	Последнее занятие	Устно по вопросам	40
Итого за семестр (дисциплину)			100

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/ А,В	«отлично»/ «зачтено (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. 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. Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ С	«хорошо»/ «зачтено (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. Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами. Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе. Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67-50/ D,E	«удовлетвори-тельно»/ «зачтено (удовлетвори-тельно)»/ «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. 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>

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		<p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>
49-0/ F,FX	«неудовлетворительно»/ не зачтено	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

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

Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости

Контрольная работа (ПК-9)

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 (ПК-9)

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 (ПК-9)

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 зачету (ПК-9)

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 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)
 1. 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 це

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. - 288 с. www.consultant.ru

Литература

Основная

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.znaniium.com/go.php?id=400300>

Стратегия бизнеса / Портных В.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 276 с. <http://new.znaniium.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.znaniium.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.znaniium.com/go.php?id=968811>

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

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

Дополнительная

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

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

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

Экономика и жизнь [Электронный ресурс]. URL: <https://www.eg-online.ru>. (Дата обращения: 01.09.2018)

Экономическая экспертная группа [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eeg.ru>. (Дата обращения: 01.09.2018)

Аналитическая лаборатория «Веди» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedi.ru>. (Дата обращения: 01.09.2018)

Научно-просветительский Фонд «Экспертный Институт»: Эксин [Электронный ресурс]. URL: <http://www.exin.ru>. (Дата обращения: 01.09.2018)

Корпоративный менеджмент: финансы, бизнес-планы, управление компанией [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cfin.ru>. (Дата обращения: 01.09.2018)

Перечень БД и ИСС

1. Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки: Web of Science, Scopus.
2. Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки: Журналы Oxford University Press, ProQuest Dissertation & Theses Global, SAGE Journals, Журналы Taylor and Francis
3. Профессиональные полнотекстовые БД: JSTOR, Издания по общественным и гуманитарным наукам.
4. Компьютерные справочные правовые системы: Консультант Плюс, Гарант.

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

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.

Для решения кейсов необходимо оснащение рабочих мест студентов персональными компьютерами из расчета не менее одного на двоих студентов.

Необходимое лицензионное программное обеспечение: MS PowerPoint, Word, Excel; Chrom.

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 зачет 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 зачет 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 зачет 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 учетом 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. Сущность и роль конкуренция в предпринимательской деятельности. (2 часа).

Цели занятия:

- рассмотреть эволюцию теоретических взглядов на конкуренцию;
- раскрыть сущность конкуренции,
- изучить основные факторы формирующие конкуренцию.

Вопросы для обсуждения:

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?

Тема 2. Модели бизнес- среды организации. (2 часа).

Цель занятия:

- рассмотреть современные модели конкуренции;
- раскрыть сущность влияния отраслевых факторов на конкуренцию,
- изучить основные теоретические и практические интерпретации модели.

Вопросы для обсуждения:

1. Основные движущие силы конкуренции М. Портера.
 2. Особенности проведения анализа отрасли: отраслевые факторы и потенциал прибыльности.
1. Назовите основные движущие силы конкуренции.
 2. Назовите основные показатели для оценки потенциала рынка и его емкости.

Тема 3. Понятие, виды и направления бизнес-стратегий в предпринимательской деятельности (2 часа).

Цель занятия:

- рассмотреть виды и направление бизнес-стратегий;
- раскрыть сущность понятия бизнес-стратегия
- изучить основные этапы выбора бизнес-стратегии.

Вопросы для обсуждения:

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

Тема 4. Выбор целевых покупателей как важный компонент формирования бизнес- стратегии. (4 часа).

Цель занятия:

- рассмотреть принципы выбора целевых покупателей;
- раскрыть сущность рыночной власти покупателей;
- изучить основные Бизнес- стратегии по отношению к покупателям.

Вопросы для обсуждения:

1. Рыночная власть покупателей.
2. Диагностика целевых покупателей компании.
3. Назовите основные цели анализа рыночной власти покупателей.
4. Определите принципы выбора покупателя в различных отраслях хозяйствования.
5. Определите Бизнес- стратегии по отношению к покупателям в различных отраслях хозяйствования.

Тема 5. Выбор поставщиков как важный компонент формирования бизнес- стратегии (4 часа).

Цель занятия:

- рассмотреть принципы выбора целевых поставщиков;
- раскрыть сущность рыночной власти поставщиков;
- изучить основные Бизнес- стратегии по отношению к поставщикам.

Вопросы для обсуждения:

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

3. Назовите основные цели анализа рыночной власти поставщиков.
4. Определите принципы выбора поставщиков в различных отраслях хозяйствования.
5. Определите Бизнес- стратегии по отношению к поставщикам в различных отраслях хозяйствования.

Тема 6. Выбор бизнес- стратегии в предпринимательской деятельности. (4 часа).

Цель занятия:

- рассмотреть виды конкурентных стратегий;
- раскрыть последовательность выбора бизнес- стратегии;
- изучить внешние и внутренние факторы, влияющие на выбор стратегии.

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность стратегии ценового лидерства (конкуренции в издержках) и возможности ее применения в предпринимательской деятельности.
2. Сущность стратегии дифференциации и возможности ее применения в предпринимательской деятельности.
3. Определение рисков выбора стратегии в предпринимательской деятельности коммерции.
4. Назовите основные недостатки стратегии ценового лидерства (конкуренции в издержках).
5. Назовите основные области применения стратегии дифференциации.
6. Перечислите преимущества и недостатки стратегии слияния и поглощения.
7. Бизнес- стратегии при внедрении нового продукта.
8. Бизнес- стратегии в период зрелости отрасли.
9. Бизнес- стратегии в период спада

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Бизнес-стратегии» является частью блока дисциплин учебного плана. Дисциплина реализуется на экономическом факультете ИЭУП РГГУ кафедрой теоретической и прикладной экономики.

Цель дисциплины: подготовить выпускника, владеющего основами знаний о принципах и закономерностях выбора бизнес-стратегии, этапах формирования бизнес-стратегии, 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 «Бизнес-стратегии» направлена на формирование следующих компетенций:

ПК-9 - способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- основные формы межличностного взаимодействия в малой группе.

Уметь:

- выработать конкурентную стратегию, отвечающую актуальным социально-экономическим условиям существования организации

Владеть:

- принципами и методами самоорганизации человека в конкретной деловой среде.

Рабочей программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме контрольной работы, промежуточная аттестация в форме зачета.

Общая трудоемкость освоения дисциплины (модуля) составляет 2 зачетные единицы.

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

№	Текст актуализации или прилагаемый к РПД документ, содержащий изменения	Дата	№ протокола
1.	Обновлена основная и дополнительная литература	28.06.2018 г	7
2.	Приложение № 1		
3.	Приложение № 2	31.08.2020	1

Приложение к листу изменений № 1

Состав программного обеспечения (ПО), современных профессиональных баз данных (БД) и информационно-справочные систем (ИСС) (2018 г.)

1. Перечень ПО

Таблица 1

№п/п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
2	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
3	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
4	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
5	Windows 10 Pro	Microsoft	лицензионное
6	Kaspersky Endpoint Security	Kaspersky	лицензионное

2. Перечень БД и ИСС

Таблица 2

№п/п	Наименование
1	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2018 г. Web of Science Scopus
2	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2018 г. Журналы Cambridge University Press ProQuest Dissertation & Theses Global SAGE Journals Журналы Taylor and Francis Электронные издания издательства Springer
3	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам
4	Компьютерные справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант

1. Образовательные технологии (к п.4 на 2020 г.)

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.

2. Перечень БД и ИСС (к п. 6.2 на 2020 г.)

№п /п	Наименование
1	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г. Web of Science Scopus
2	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г. Журналы Cambridge University Press ProQuest Dissertation & Theses Global SAGE Journals Журналы Taylor and Francis
3	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам Электронная библиотека Grebennikon.ru
4	Компьютерные справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант

3. Состав программного обеспечения (ПО) (к п. 7 на 2020 г.)

№п /п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Adobe Master Collection CS4	Adobe	лицензионное
2	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
3	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
6	SPSS Statistics 22	IBM	лицензионное
7	Microsoft Share Point 2010	Microsoft	лицензионное
8	SPSS Statistics 25	IBM	лицензионное

9	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
10	ОС «Альт Образование» 8	ООО «Базальт СПО	лицензионное
11	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
12	Windows 10 Pro	Microsoft	лицензионное
13	Kaspersky Endpoint Security	Kaspersky	лицензионное
14	Microsoft Office 2016	Microsoft	лицензионное
15	Visual Studio 2019	Microsoft	лицензионное
16	Adobe Creative Cloud	Adobe	лицензионное
17	Zoom	Zoom	лицензионное