УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ «ТИСБИ»

Кафедра экономической теории и инноватизации

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой
_____ Розанова Л.Н.
(подпись) (Ф. И.О.)
Протокол заседания кафедры № __
от «__» _____ 202 г.

Рабочая программа дисциплины

Наименование дисциплине Конкурентное поведение предприятия

Направление подготовки 38.03.01. «Экономика»

Профиль подготовки Финансы и кредит

Год набора 2021

Составитель:
Доцент Ржевская Ю.Е.

Казань

Содержание

1. Цели и задачи учебной дисциплины 3
2. Место дисциплины в структуре ОПОП 4
3. Требования к результатам освоения дисциплины 5
4. Структура и содержание дисциплины. 7
4.1. Модульно-тематический план и пояснительная записка с указанием этапов формирования компетенций 7
4.2. Содержание дисциплины по темам (разделам) 10
4.3. План практических и семинарских занятий 11
5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов 17
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины 21
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины 22
8. Оценка компетенций по изучаемой дисциплине 22
Приложение 1. Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины 26
Приложение 2 Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации по дисциплине . **Ошибка! Закладка не определена.**

1. Цели и задачи учебной дисциплины

Дисциплина «Конкурентное поведение предприятия» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений в системе подготовки бакалавров по направлению 38.03.01. «Экономика».

Целью данного курса является развитие навыков управления предприятием в условиях рыночной конкуренции, выработка новых и обобщение имеющихся по другим экономическим дисциплинам знаний, развитие экономического образа мышления.

Для достижения основной цели курса «Конкурентное поведение предприятия» ставятся **следующие задачи*:***

– выработать у бакалавров или слушателей данного курса системный подход в управлении промышленным предприятием в условиях рыночной конкуренции (в условиях олигополии продаж);

– дать возможность бакалаврам или слушателям данного курса прочувствовать особенности производственно-сбытовой и финансовой деятельности предприятия в условиях рыночной конкуренции (олигополии продаж);

– научить бакалавров или слушателей данного курса эффективно наладить производственную, сбытовую и финансовую деятельность предприятия, сформированного в форме открытого акционерного общества;

– в практической части курса дать компьютерную деловую игру «БИЗНЕС-КУРС: МАКСИМУМ», структуру модели игры, условия и взаимосвязь ее элементов, а также принципы функционирования гипотетического предприятия с точки зрения реально существующих экономических, производственных и правовых условий и закономерностей.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Данная дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана (Блок 1.) и находится во взаимосвязи с дисциплинами согласно схеме:

Обеспечивающие учебные дисциплины:

1. Маркетинг
2. Ценообразование

Конкурентное поведение предприятия

Обеспечиваемые учебные дисциплины:

3. Современные банковские технологии
4. Взаимодействие финансового и реального секторов экономики

До начала изучения дисциплины «Конкурентное поведение предприятия» у бакалавра, в результате изучения нижеперечисленных дисциплин, должны быть сформированы компоненты следующих компетенций:

Знать конкурентную среду хозяйствующего субъекта и методы ее анализа; основы ценообразования на различных типах рынков; состояние цен на рынке; маркетинговые стратегии и методы ценообразования в сфере профессиональной деятельности; как распознать и предотвратить ценовые войн между предприятиями;

Уметь проводить маркетинговые исследования рынка; анализировать конкурентную среду; анализировать структуру и динамику цен; проводить маркетинговый анализ стратегий и методов ценообразования в сфере профессиональной деятельности; определять стратегию ценообразования;

Владеть навыками и технологиями проведения маркетинговых исследований рынка; способами минимизировать издержки и определять точку безубыточности; способами расчета прибыли и рентабельности продукции; технологиями разработки и применения маркетинговых стратегий и методов ценообразования; методами ценообразования

3. Требования к результатам освоения дисциплины

Дисциплина «Конкурентное поведение предприятия» участвует в формировании следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО по направлению «Экономика», профиль «Финансы и кредит»:

ПК-2 «Способен анализировать конкурентную среду, состояние цен на продукты и услуги, стратегии и методы ценообразования»;

ПК-5 «Способен разработать проект, провести его экономическое обоснование и осуществлять оценку эффективности реализации проекта в сфере своей профессиональной деятельности»;

После освоения дисциплины студент должен получить следующие образовательные результаты

Декомпозиция компетенций

Индикаторы	Результаты обучения по дисциплине
ПК-2 «Способен анализировать конкурентную среду, состояние цен на продукты и услуги, стратегии и методы ценообразования»	
ПК-2.ПК-2.1. Анализирует конкурентную среду хозяйствующего субъекта	ПК-2.ПК-2.1. З.3 Знает различные подходы к определению конкурентоспособности, а также методы анализа и формирования решений по достижению конкурентоспособности хозяйствующего субъекта; ПК-2.ПК-2.1. У.3 Умеет выявлять и анализировать факторы конкурентной среды, а также проводить оценку конкуренции на рынке, оценивать рыночную ситуацию и устойчивые конкурентные преимущества хозяйствующего субъекта ПК-2.ПК-2.1. В.3 Владеет навыками по изучению возможностей хозяйствующего субъекта для работы на рынке в условиях конкуренции
ПК-2.ПК-2.2. Анализирует состояние цен на продукты и услуги в сфере профессиональной деятельностис помощью data-driven подхода;	ПК-2.ПК-2.2. З.9 Знает алгоритм разработки ценовой политики фирмы; ПК-2.ПК-2.2. У.9 Умеет рассчитать цену на основе затратных и эконометрических методов, обосновать норматив прибыли в цене и оценить конкурентоспособность товара на основе соотношения цены и потребительских характеристик; ПК-2.ПК-2.2. В.9 Владеет навыками управления экономическими процессами с использованием цены, а также построения конкурентной карты рынка.
ПК-2.ПК-2.3. Проводит анализ и оценку стратегий и методов ценообразования в сфере профессиональной деятельности;	ПК-2.ПК-2.3. З.16 Знает конкурентные преимущества и конкурентные стратегии: цели, виды, критерии выбора, оценку их эффективности; ПК-2.ПК-2.3. У.16 Умеет проводить конкурентный анализ для формирования конкурентной стратегии предприятия, а также самостоятельно принимать решения и оценивать их оптимальность, определять конкурентоспособность организаций; ПК-2.ПК-2.3. В.16 Владеет умениями выбора конкурент-

	ных стратегий, принятия решений, связанных с бенчмаркингом, методикой оценки конкурентоспособности организаций.
ПК-5 «Способен разработать проект, провести его экономическое обоснование и осуществлять оценку эффективности реализации проекта в сфере своей профессиональной деятельности»	
ПК-5.ПК-5. 1. Разрабатывает проекты в сфере своей профессиональной деятельности с использованием комплекса методологий Agile;	ПК-5.ПК-5. 1. З.2 Знает структуру и порядок составления проектной документации; ПК-5.ПК-5. 1. У.2 Умеет использовать нормативные правовые документы в проектной деятельности; ПК-5.ПК-5. 1. В.2 Владеет способностью разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов и т.п.);
ПК-5.ПК-5. 2. Проводит экономическое обоснование проектов в сфере своей профессиональной деятельности с помощью программных продуктов Statistica, Project Expert;	ПК-5.ПК-5. 2. З.7 Знает методы сравнительного анализа и приемы оценки и эффективности проектов; ПК-5.ПК-5. 2. У.7 Умеет самостоятельно осуществлять постановку задач количественного анализа экономических процессов, и оценивать эффективность проектов с учетом фактора неопределенности; ПК-5.ПК-5. 2. В.7 Владеет механизмом реализации проектов и программ и разработки методик анализа проектных решений;
ПК-5.ПК-5. 3. Осуществляет оценку эффективности реализации проектов в сфере своей профессиональной деятельности с помощью Project Expert ;	ПК-5.ПК-5. 3. З.12 Знает методы оценки эффективности разрабатываемых проектов и подходы к оценке проектных рисков; ПК-5.ПК-5. 3. У.12 Умеет проводить оценку инвестиционных проектов при различных условиях инвестирования и финансирования; ПК-5.ПК-5. 3. В.12 Владеет способами оценки влияния инвестиционных решений и решений по финансированию на рост ценности;

4. Структура и содержание дисциплины.
4.1. Модульно-тематический план и пояснительная записка с указанием этапов формирования компетенций

Общая трудоемкость дисциплины по очному, очно-заочному и заочному обучению составляет 2 зачетные единицы (72 академических часа)

Модульная разбивка учебной дисциплины					
Направление Экономика Дисциплина: «Конкурентное поведение предприятия»					
Наименование модулей	Количество ауд. часов		Самостоят. работа очное/ очно-заочное / заочное	Всего часов очное/ очно-заочное / заочное	Индикаторы компетенции
	Лекции очное/ очно-заочное / заочное	Практики очное/ очно-заочное / заочное			
Модуль 1: Ознакомление с программой «Бизнес-курс: Максимум»					
Тема 1: Введение в дисциплину «Конкурентное поведение предприятия».	1/0/0	2/1/0	2/4/4	5/4/4	ПК-2.1 З3, У3, В3,
Тема 2: Правила игры и управленческие решения	1/0/0	2/1/0	2/4/4	5/4/4	
Модуль 2: Планирование деятельности предприятия					
Тема 3: Планирование маркетинговой деятельности.	2*/1/1	2*/1/1	6/8/8	10/10/10	ПК-2.2 ПК-2.3 З9, 16 У9, 16 В9, 16
Тема 4: Планирование производственной деятельности.	1*/1/1	2*/1/1	6/8/8	9/10/10	
Тема 5: Планирование финансовой деятельности	1*/1/1	4 (2*)/1/1	6/8/8	11/10/10	
Модуль 3: Финансовая и бухгалтерская отчетность предприятия					
Тема 6: Анализ и планирование деятельности	2/1/1	4/1/1	6/8/8	12/10/10	ПК-5.1 ПК-5.2 ПК-5.3 З2, 7, 12 У2, 7, 12 В2, 7, 12
Тема 7: Управленческая отчетность предприятия	1/0/0	2/1/1	6/6/6	9/7/7	
Тема 8: Налоговая отчетность предприятия	1/0/0	2/1/1	5/6/6	8/7/7	
Подготовка к зачету			3/8/10	3/8/10	
ИТОГО	10/4/4	20/8/6	42/60/62	72	

* Данная тема изучается с помощью интерактивных методов обучения.

Пояснительная записка с этапами формирования компетенций

Данный модульный курс состоит из 3 модулей, порядок освоения которых выстраивает образовательную траекторию и этапы формирования заявленных компетенций (или их составляющих).

Модуль 1 «Ознакомление с программой «Бизнес-курс: Максимум» включает в себя две учебные темы.

В результате прохождения первого модуля студент получает мотивацию к выполнению своей профессиональной деятельности и должен:

- Знает различные подходы к определению конкурентоспособности, а также методы анализа и формирования решений по достижению конкурентоспособности хозяйствующего субъекта (ПК-2. З.3);
- Умеет выявлять и анализировать факторы конкурентной среды, а также проводить оценку конкуренции на рынке, оценивать рыночную ситуацию и устойчивые конкурентные преимущества хозяйствующего субъекта (ПК-2. У.3);
- Владеет навыками по изучению возможностей хозяйствующего субъекта для работы на рынке в условиях конкуренции (ПК-2. В.3).

Уровень освоения полученных знаний, умений и навыков проверяется деловой игрой, устном и тестовым опросом, написанием реферата.

Модуль 2 «Планирование деятельности предприятия» включает в себя три учебные темы. В результате прохождения второго модуля студент получает мотивацию к выполнению своей профессиональной деятельности и должен:

- Знает алгоритм разработки ценовой политики фирмы; конкурентные преимущества и конкурентные стратегии: цели, виды, критерии выбора, оценку их эффективности (ПК-2. З9, 16);
- Умеет рассчитать цену на основе затратных и эконометрических методов, обосновать норматив прибыли в цене и оценить конкурентоспособность товара на основе соотношения цены и потребительских характеристик; проводить конкурентный анализ для формирования конкурентной стратегии предприятия, а также самостоятельно принимать решения и оценивать их оптимальность, определять конкурентоспособность организаций (ПК-2 У9, 16);
- Владеет навыками управления экономическими процессами с использованием цены, а также построения конкурентной карты рынка; умениями выбора конкурентных стратегий, принятия решений, связанных с бенчмаркингом, методикой оценки конкурентоспособности организаций (ПК-2 В9, 16)

Уровень освоения полученных знаний, умений и навыков проверяется деловой игрой, устном опросом, решением практических задач и написанием контрольной работы.

Модуль 3 «Финансовая и бухгалтерская отчетность предприятия» включает в себя три учебные темы. В результате прохождения третьего модуля студент получает мотивацию к выполнению своей профессиональной деятельности и должен:

- Знает структуру и порядок составления проектной документации; методы сравнительного анализа и приемы оценки и эффективности проектов; методы оценки эффективности разрабатываемых проектов и подходы к оценке проектных рисков (ПК-5 З2, 7, 12);
- Умеет использовать нормативные правовые документы в проектной деятельности; самостоятельно осуществлять постановку задач количественного анализа экономических процессов, и оценивать эффективность проектов с учетом фактора неопределенности; проводить оценку инвестиционных проектов при различных условиях инвестирования и финансирования (ПК-5 У2, 7, 12);
- Владеет способностью разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов и т.п.); механизмом реализации проектов и программ и разработки методик анализа проектных решений; способами оценки влияния инвестиционных решений и решений по финансированию на рост ценности (ПК-5 В2, 7, 12);

Уровень освоения полученных знаний, умений и навыков проверяется деловой игрой, тестовом опросом, защитой реферата, решением практических задач и написанием контрольной работы.

4.2. Содержание дисциплины по темам (разделам)

Тема 1. Введение в дисциплину «Конкурентное поведение предприятия»

Компьютерные деловые игры «БИЗНЕС-КУРС». Организация деловой игры «БИЗНЕС-КУРС: Максимум».

Оценка эффективности управления: исходное положение и продолжительность игрового курса, овердрафт, банкротство фирмы, процесс игры.

Тема 2. Правила игры и управленческие решения

Стратегии развития предприятия. В данной теме детально рассказывается о решениях по управлению Предприятием, которые должен принимать пользователь в игре «БИЗНЕС-КУРС: Максимум», и одновременно объясняются многочисленные правила игры (предположения математической модели), связанные с деятельностью Предприятия и окружающими его рынками.

Тема 3. Планирование маркетинговой деятельности.

Прогнозирование спроса на продукцию в текущем месяце. Установление уровня цен, расходов на рекламу и комиссионных по сбыту по всем имеющим видам продукции.

Тема 4. Планирование производственной деятельности.

Покупка и списание оборудования. Износ оборудования. Покупка и продажа сырья. Качества сырья. Организация производства. Коэффициенты рабочего времени и количество смен.

Установление уровня оплаты труда. Установление уровня расходов на контроль качества.

Тема 5. Планирование финансовой деятельности.

Кредитная политика. Депозитная политика. Дивидендная политика. Эмиссионная политика. Фондовая политика.

Тема 6. Анализ и планирование деятельности

Игровой рейтинг, финансовые показатели, операционный анализ, анализ капитала, инвестиционный анализ. Анализ рынка акций. Изучение сведений о конкурентах. Изучение графиков и диаграмм.

Тема 7. Управленческая отчетность предприятия

Движение и состояние оборудования. Производство продукции. Оплата труда и движение персонала. Движение и качество запасов. Производственная и полная себестоимость. Продажа и рентабельность продукции. Движение денежных средств.

Тема 8. Налоговая отчетность предприятия

Декларация по налогу на: прибыль, дивиденды, добавленную стоимость, имущество. Расчеты с бюджетом.

4.3. План практических и семинарских занятий

Занятие 1. Введение в компьютерную деловую игру «БИЗНЕС-КУРС: МАКСИМУМ»

Устный опрос студентов по теме 1.1., 1.2. (10-15 минут).

Основные вопросы:

1. Компьютерные деловые игры «БИЗНЕС-КУРС» и их роль в понимании экономических процессов.

Особенности организации деловой игры «БИЗНЕС-КУРС: Максимум».

Задание для аудитории

Возможности демо-версии программы «БИЗНЕС-КУРС: МАКСИМУМ»

Интерфейс программы «БИЗНЕС-КУРС: МАКСИМУМ»

Занятие 2. Введение в компьютерную деловую игру «БИЗНЕС-КУРС: МАКСИМУМ»

Основные вопросы:

Характеристика возможностей программы

1. Исходное положение и продолжительность игрового курса
2. Процесс игры
3. Практическое освоение демо-версии. Оценка результатов игры

Практическое задание:

Продумать и проанализировать возможные стратегии развития собственного предприятия, систематизировать все стратегии в блок схемах.

Занятие 3. Планирование маркетинговой деятельности.

Основные вопросы:

1. Анализ среднерыночных показателей цены продукции, расходов на рекламу и ставки комиссионных по сбыту.

2. Прогнозирование спроса на продукцию в текущем месяце. Особенности спроса

Практическое задание:

В соответствии с выбранной стратегией развития предприятия продумать маркетинговую стратегию (расходы на рекламу, размер ставки комиссионных по сбыту). Рассчитать по формулам данные на 3 игровых месяца вперед.

Занятие 4. Планирование маркетинговой деятельности.

Устный опрос студентов по теме. (10-15 минут).

Основные вопросы:

1. Стратегии маркетинговой политики предприятия Установление уровня цен
2. Формирование расходов на рекламу
3. Комиссионные по сбыту и его влияние на спрос.
4. Оценка полученных результатов при использовании разных стратегий

Практическое задание:

«Кредитная политика»: получение и возврат кредита (виды кредита: по срокам, по целевому назначению; базовые ставки процента, понятие текущего и общего кредитного лимита; условия получения и возврата кредита в системе «БИЗНЕС-КУРС: МАКСИМУМ»).

Занятие 5. Планирование производственной деятельности.

Основные вопросы:

1. Понятие, необходимость и функции планирования на производственном предприятии
2. Покупка и списание оборудования. Принципы выбора оборудования в зависимости от положения фирмы и ситуации на рынке. Необходимость обновления и замены оборудования
3. Покупка и продажа сырья. Особенности выбора сырья в зависимости от принимаемой стратегии фирмы. Планирование количества сырья.

Практическое задание:

В соответствии с выбранной стратегией развития предприятия продумать производственную программу. Рассчитать по формулам данные на 3 игровых месяца вперед.

Занятие 6. Планирование производственной деятельности

Основные вопросы:

1. Начало производственной деятельности предприятия.
2. Определение коэффициента загрузки производства: установление количества смен и коэффициента рабочего времени
3. Стратегии принятия производственных решений

Практическое задание:

В соответствии с выбранной стратегией составить производственный план (объем производства, закупки готовой продукции, сырья). Рассчитать по формулам данные на 3 игровых месяца вперед.

Занятие 7. Планирование производственной деятельности.

Основные вопросы:

1. Факторы качества продукции предприятия. Установление уровня оплаты труда (анализ среднерыночных показателей и показателей собственного предприятия).
2. Факторы качества продукции предприятия. Установление уровня расходов на контроль качества (анализ среднерыночных показателей и показателей собственного предприятия).
3. Необходимость регулирования показателей качества продукции. Предельный эффект от увеличения расходов

Практическое задание:

В соответствии с выбранной стратегией рассчитать потребность в персонале, складские издержки, определить объем инвестиций на социальное обеспечение.

Занятие 8. Финансовая деятельность предприятия. Кредитная и депозитная политика.

Основные вопросы:

1. Кредитная политика предприятия: получение и возврат кредита
2. Виды кредита по срокам, по целевому назначению. Базовые ставки процента, понятие текущего и общего кредитного лимита
3. Условия получения и возврата кредита в системе «БИЗНЕС-КУРС: МАКСИМУМ»).
4. Необходимость и возможности проведения депозитарной политики в рамках программы «Бизнес-Курс: Максимум»
5. Формирование депозитной политики (открытие и закрытие депозита: условия открытия, закрытия, начисление процентов по депозиту, досрочное закрытие депозита).
6. Определение стратегических целей депозитарной политики.

Практическое задание:

На основе лекционного материала, основных и дополнительных источников литературы, используя внешнюю и внутреннюю информацию различных видов отчетности (финансовую, бухгалтерскую и др.), предлагаемых в системе «Бизнес-Курс: Максимум», провести анализ эффективности кредитной политики собственного предприятия. Открытие и закрытие депозита: условия открытия, закрытия, начисление процентов по депозиту, досрочное закрытие депозита).

На основе лекционного материала, основных и дополнительных источников литературы, используя внешнюю и внутреннюю информацию различных видов отчетности, предлагаемых в системе «Бизнес-Курс: Максимум», провести анализ эффективности депозитной политики собственного предприятия.

Занятие 9. Финансовая деятельность предприятия. Дивидендная и эмиссионная политика.

Основные вопросы:

1.Сущность дивидендной политики. Виды дивидендной политики: политика стабильных дивидендов, пропорциональных дивидендов, компромиссная и остаточная дивидендная политика.

2. Дивидендная политика в системе «Бизнес-Курс: Максимум»

3. Начисление и выплата дивидендов.

4. Дивидендная политика и рейтинг в системе «Бизнес-Курс: Максимум».

5. Сущность эмиссионной политики. Этапы эмиссионной политики и ее результаты.

6. Эмиссионная политика в системе «Бизнес-Курс: Максимум» (выкуп и выпуск собственных акций: условия, цели).

Практическое задание:

На основе лекционного материала, основных и дополнительных источников литературы, используя внешнюю и внутреннюю информацию различных видов отчетности, предлагаемых в системе «Бизнес-Курс: Максимум», провести анализ эффективности дивидендной политики собственного предприятия. «Эмиссионная политика» (выкуп и выпуск собственных акций). «Фондовая политика» (покупка акций других организаций: анализ фондового рынка, сравнительный анализ финансового положения предприятий-эмитентов, принятие решения о покупке акций других организаций, подача заявки, типы распоряжений брокеру: рыночные приказы, стоп-приказы, лимит-приказы.).

Занятие 10. Финансовая деятельность предприятия. Фондовая политика.

Устный опрос студентов по теме (10-15 минут).

Основные вопросы:

1. Возможности проведения фондовой политики системе «Бизнес-Курс: Максимум»

2. Этапы проведения фондовой политики при покупке акций других организаций: анализ фондового рынка, сравнительный анализ финансового положения предприятий-эмитентов, принятие решения о покупке акций других организаций, подача заявки, типы распоряжений брокеру: рыночные приказы, стоп-приказы, лимит-приказы).

Практическое задание:

На основе лекционного материала, основных и дополнительных источников литературы, используя внешнюю и внутреннюю информацию различных видов отчетности (финансовую, бухгалтерскую и др.), предлагаемых в системе «Бизнес-Курс: Максимум», провести анализ эффективности фондовой политики собственного предприятия.

Занятие 11. Анализ и планирование деятельности предприятия.

Основные вопросы:

1. Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия в системе «Бизнес-Курс: Максимум»
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.
3. Анализ эффективности кредитной политики предприятия. Формирование кредитной политики собственного предприятия исходя из производственных возможностей и стратегии.
4. Анализ эмиссионной политики предприятия
5. Анализ фондовой политики предприятия.
6. Практическое применение депозитарной политики для покупки нового оборудования.

Практическое задание:

На основе лекционного материала, основных и дополнительных источников литературы, используя внешнюю и внутреннюю информацию различных видов отчетности (финансовую, бухгалтерскую и др.), предлагаемых в системе «Бизнес-Курс: Максимум», провести анализ эффективности всей деятельности предприятия.

Занятие 12. Анализ и планирование деятельности предприятия.

Основные вопросы:

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.
2. Графические методы анализа
3. Изменение политики предприятия.

Практическое задание:

В соответствии с выбранной стратегией составить бюджета предприятия (привести в соответствие расходную и доходную статьи бюджета предприятия), рассмотреть условия получения овердрафта и случаи возникновения банкротства предприятия, а также возможности его избежания.

Занятие 13. Управленческая отчетность предприятия.

Основные вопросы:

1. Пути улучшения показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия
2. Предприятие в условиях кризиса: особенности принятия решений
3. Анализ финансовой, бухгалтерской и других видов отчетности.

Практическое задание:

В соответствии с выбранной стратегией рассчитать размер управленческих издержек, вид проводимой рационализации, затраты на исследование рынка и прочие производственные издержки.

Занятие 14. Управленческая отчетность предприятия.

Основные вопросы:

1. Отчетность о движении задолженности.
2. Анализ факторинга.
3. Отчетность о движении кредитов.
4. Расчеты по лизингу.

Практическое задание:

В соответствии с выбранной стратегией составить финансовый план развития «своего» предприятия (рассчитать размер заемного финансирования, вид и размер финансовых вложений).

Занятие 15. Налоговая отчетность предприятия.

Основные вопросы:

1. Декларация по налогу на: прибыль, дивиденды, добавленную стоимость, имущество.
2. Расчеты с бюджетом.
3. Отложенные налоговые активы и обязательства.
4. Отчетность по МСФО.

Практическое задание:

Повторить весь лекционный материал. Контрольная работа.

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа студентов регламентируется Положением об организации самостоятельной работы студентов.

Основными видами учебных занятий для студентов по данному курсу учебной дисциплины являются: лекции, практические занятия и самостоятельная работа студентов. Самостоятельная работа студентов является составной частью их учебной работы и имеет целью закрепление и углубление полученных знаний, умений и навыков, поиск и приобретение новых знаний.

Самостоятельная работа студентов включает в себя освоение теоретического материала на основе основной и дополнительной литературы; подготовку к семинарским занятиям в индивидуальном и групповом режиме. Советы по самостоятельной работе с точки зрения использования литературы, времени, глубины проработки темы и д. р., а так же контроль за деятельностью студента осуществляется во время тренинга на семинарских занятиях.

Целью преподавателя является стимулирование самостоятельного, углублённого изучения материала курса, хорошо структурированное, последовательное изложение теории через работу на тренинге.

При подготовке к семинарским занятиям и выполнении контрольных заданий студентам следует использовать литературу из приведенного в данной программе списка, а также руководствоваться указаниями и рекомендациями преподавателя.

Перед каждым семинарским занятием студент изучает план семинарского занятия с перечнем тем и вопросов, списком литературы и домашним заданием по вынесенному на семинар материалу.

Студенту рекомендуется следующая схема подготовки к семинарскому занятию и выполнению домашних заданий:

-проанализировать основную и дополнительную литературу, рекомендованную по изучаемому разделу (модулю);

- выполнить индивидуальные домашние задания;

- при затруднениях сформулировать вопросы к преподавателю.

В конце каждого практического занятия студенты получают «домашнее задание» для закрепления пройденного материала. Домашние задания необходимо выполнять к каждому семинарскому занятию. Сложные вопросы можно вынести на обсуждение на семинар или на индивидуальные консультации. Они оцениваются по 100 балльной системе в соответствии с Положением о модульно-рейтинговой системе организации учебного процесса и оценки успеваемости студентов, и выполняются в учебные часы по расписанию.

На семинарских занятиях приветствуется способность на основе полученных знаний находить наиболее эффективное решение поставленных проблем.

Контроль над ходом и результатами самостоятельной работы студентов может осуществляться в сплошной, индивидуальной, выборочной формах.

В процессе самостоятельного изучения студент обязан проработать перечисленные ниже темы, для углубления теоретических знаний и практических навыков, на основании методических рекомендаций по самостоятельной работе.

Тема 1. Введение в дисциплину «Конкурентное поведение предприятия»

Правила и цели игры "Корпорация Максимум". Принципы формирования игрового рейтинга. Главные показатели эффективности: годовая чистая прибыль, годовая рентабельность собственного капитала, рыночная цена акций. Характеристика исходного положения предприятия до начала игры. Условия при которых наступает банкротство в игре.

Тема 2. Правила игры и управленческие решения

Стратегия- инструмент победы в конкурентной борьбе. Стратегическое планирование. Процесс разработки стратегии. Виды стратегий. Процесс принятия оперативных и стратегических решений в сфере производства, сбыта и управления финансами. Сведения о конкурентах в игре и как их можно использовать для корректировки стратегии. Антикризисное управление предприятием. Прогноз денежного потока в игре "Корпорация "Максимум". Роль прогнозирования денежного потока в системе управления предприятия.

Тема 3. Планирование маркетинговой деятельности.

Типы рынка и виды конкуренции. Понятие и виды маркетинговых стратегий. Спрос и предложение на рынке. Анализ факторов спроса. Характеристика направлений маркетинга, представленных в деловой игре "Максимум": планирование номенклатуры продукции; планирование объема производства; ценовая политика; реклама продукции; стимулирование каналов сбыта; кредитование покупателей. Понятие факторинга и связанные с ним правила игры. Принятие решений по факторингу.

Тема 4. Планирование производственной деятельности.

Характеристика рынка оборудования. Экспресс - анализ рынка оборудования. Принятие решения по покупке оборудования. Способы финансирования приобретения оборудования. Правила игры, связанные с лизинговыми операциями. Принятие решений по списанию оборудования. Правила игры, связанные с сырьем для производства продукции. Принятие решения по типу и количеству сырья. Проблема оптимального финансирования закупок сырья. Производство продукции. Правила игры, связанные с управлением объемом производства. Правила игры, связанные с оплатой труда производственного персонала. Принятие решения по оплате труда. Движение персонала, расхо-

ды по приему и увольнению. Процесс принятия решения по качеству продукции.

Тема 5. Планирование финансовой деятельности.

Финансовая стратегия и политика предприятия. Получение и возврат банковских кредитов в игре "Корпорация "Максимум". Правила кредитования, используемые в игре "Корпорация "Максимум". Характеристика рынка кредитов в игре "Корпорация "Максимум". Принятие решений по получению кредита. Принятие решений по досрочному возврату кредита. Открытие и закрытие банковских депозитов в игре "Корпорация "Максимум". Описание правил депозитных операций в игре "Корпорация "Максимум". Процесс принятия решений по депозитам. Особенности предоставления овердрафта в деловой игре. Описание правил игры, связанных с выплатой дивидендов. Сущность и виды дивидендной политики корпорации. Политика стабильных дивидендов. Политика пропорциональных дивидендов. Компромиссная дивидендная политика. Остаточная дивидендная политика. Выпуск и выкуп акций в игре "Корпорация "Максимум". Описание правил игры, связанных с выпуском и выкупом акций. Принятие решений о выпуске и выкупе акций. Сущность и виды эмиссионной политики корпорации. Понятие фондового рынка. Принятие решений о покупке акций других предприятий. Виды распоряжений на покупку акций. Прогноз затрат на покупку акций. Управление портфелем акций. принятие решений о продаже акций. Виды распоряжений на продажу акций. Анализ финансовых показателей компаний-эмитентов.

Тема 6. Анализ и планирование деятельности

Бухгалтерский баланс. Отчет о финансовых результатах. Справка о прочих доходах и расходах. Отчет об изменениях капитала. Чистые активы. Отчет о движении денежных средств. Понятие операционного анализа. Структура производственных затрат. Структура совокупных затрат. Точка безубыточности и запас финансовой прочности. Чувствительность прибыли и операционные рычаги. Цена капитала и финансовый рычаг. Цена дополнительного капитала. Основные понятия инвестиционного анализа. Эффективность инвестиционных проектов. Эффективность фактических инвестиций. Анализ финансовых показателей деятельности корпорации. Показатели ликвидности. Аналитический отчет о прибылях и убытках. Показатели финансовой устойчивости. Основные показатели рентабельности. Показатели рентабельности активов. Показатели оборачиваемости. Формула Дюпона. Показатели рыночной активности. Индекс Альтмана. Понятие эффективности. Максимизация прибыли. Взаимосвязь производственной, финансовой, налоговой, маркетинговой, эмиссионной политик предприятия.

Тема 7. Управленческая отчетность предприятия

Управленческая отчётность в информационной системе предприятия. Управленческая (аналитическая) отчетность, связанная с производством и реализацией продукции: движение оборудования, состояние оборудования, производство продукции, производственная себестоимость, оплата труда, движение персонала, движение и качество запасов, продажа продукции, полная себестоимость. Управленческие отчеты по финансовым операциям: движение денежных средств, движение задолженности, движение кредитов, движение депозитов, расчеты по лизингу, покупка и продажа акций других организаций, движение портфеля акций, движение собственного капитала.

Тема 8. Налоговая отчетность предприятия

Декларация по налогу на: прибыль, дивиденды, добавленную стоимость, имущество. Расчеты с бюджетом.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

***Основная*:**

1. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / И.А. Дубровин. — 3-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2019. — 432 с. — 978-5-394-03291-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/85650.html
2. Розанова, Н.М. Конкурентные стратегии современной фирмы: учебник и практикум для вузов / Н.М. Розанова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 343 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05140-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/451422

Дополнительная:

1. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия) [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов, И.Б. Костин. — 3-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2019. — 291 с. — 978-5-394-03287-5. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/85675.html
2. Згонник, Л.В. Организационное поведение [Электронный ресурс]: учебник / Л.В. Згонник. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2019. — 232 с. — 978-5-394-03249-3. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/85261.html
3. Молокова, Е.И. Планирование деятельности предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.И. Молокова, Н.П. Коваленко. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2019. — 194 с. — 978-5-4487-0418-5. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/79780.html
4. Вьюненко, Л.Ф. Имитационное моделирование: учебник и практикум для вузов / Л.Ф. Вьюненко, М.В. Михайлов, Т.Н. Первозванская; под редакцией Л.Ф. Вьюненко. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 283 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01098-5. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/450145.

Интернет-ресурсы:

1. www.tisbi.ru Электронная библиотека Университета управления «ТИСБИ»
2. http://www.vkkb.ru/book.html ООО «Высшие компьютерные курсы бизнеса»
3. www.iprbookshop.ru Электронно-библиотечная система «IPRbooks»
4. www.urait.ru Образовательная платформа «Юрайт»
5. garant.ru - Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации, разрабатываемая ООО НПП «Гарант-Сервис-Университет»
6. consultant.ru – Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

7. http://www.cbr.ru - Центральный банк Российской Федерации (Банк России)
8. http://www.minfin.ru – Министерство финансов России.
9. http://www.naloq.ru – Министерство по налогам и сборам России.
10. http://www.qks.ru – Госкомстат России и Татарстана
11. http://www.worldbank.ru – Всемирный банк.
12. http://www.imf.ru – Международный валютный фонд.
13. http://www.economy.gov.ru/minec/main - Министерство экономического развития РФ
14. fssprus.ru - Федеральная служба судебных приставов
15. customs.ru – Федеральная таможенная служба
16. palata-nk.ru – Палата налоговых консультантов
17. government.ru - Правительство Российской Федерации

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебная аудитория, кабинет для самостоятельной работы студентов, видеопроекционное оборудование, компьютер, оснащенный типовым пакетом системного и офисного ПО (Бизнес игра "Максимум" (вер.1.4)), в соответствии с Реестром материально-технического обеспечения аудиторного фонда Университета управления "ТИСБИ".

8. Оценка компетенций по изучаемой дисциплине

Для оценки результатов обучения рекомендуется использовать модульно-рейтинговую систему оценивания знаний, умений и навыков студентов по окончанию изучения каждого Модуля в соответствии с Положением о модульно-рейтинговой системе организации образовательного процесса. Итоговая оценка (в баллах) складывается из баллов, набранных по каждому Модулю (семестровая оценка) и баллов, набранных, непосредственно на зачете.

Расчет набранных баллов по дисциплине осуществляется в следующей последовательности:

$C = \frac{M_1 + M_2 + ...M_n}{n} \times 0{,}6$, где М – количество баллов по модулю; n – количество модулей

$З = К \times 0{,}4$, где К - количество баллов на экзамене (зачете);

$И = С + З + П$, где П – поощрительные баллы (от 1 до 5).

Уровень сформированности компетенций и их основные признаки оцениваются по следующей таблице:

Оценка уровня сформированности компетенции ПК-2 «Способен анализировать конкурентную среду, состояние цен на продукты и услуги, стратегии и методы ценообразования» в части дисциплины «Конкурентное поведение предприятия»

№ п/п	Уровни сформированности компетенции	Основные признаки уровня	Инструменты оценки сформированности уровня
1	**Пороговый уровень (как минимально допустимый)** (обязательный для всех студентов-выпускников вуза по завершении освоения ОПОП ВО) (от 60 до 70 баллов)	- Знает различные подходы к определению конкурентоспособности, а также методы анализа и формирования решений по достижению конкурентоспособности хозяйствующего субъекта - Знает алгоритм разработки ценовой политики фирмы - Знает конкурентные преимущества и конкурентные стратегии: цели, виды, критерии выбора, оценку их эффективности - Умеет выявлять и анализировать факторы конкурентной среды, а также проводить оценку конкуренции на рынке, оценивать рыночную ситуацию и устойчивые конкурентные преимущества хозяйствующего субъекта	Выступление на семинаре Тестирование Реферат Контрольная работа Практические задачи и задания Деловая игра Традиционные формы контроля (собеседование на зачете).
2	**Базовый уровень (относительно порогового уровня)** (От 71 до 85 баллов)	- Знает различные подходы к определению конкурентоспособности, а также методы анализа и формирования решений по достижению конкурентоспособности хозяйствующего субъекта - Знает алгоритм разработки ценовой политики фирмы - Знает конкурентные преимущества и конкурентные стратегии: цели, виды, критерии выбора, оценку их эффективности - Умеет выявлять и анализировать факторы конкурентной среды, а также проводить оценку конкуренции на рынке, оценивать рыночную ситуацию и устойчивые конкурентные преимущества хозяйствующего субъекта - Умеет рассчитать цену на основе затратных и эконометрических методов, обосновать норматив прибыли в цене и оценить конкурентоспособность товара на основе соотношения цены и потребительских характеристик - Умеет проводить конкурентный анализ для формирования конкурентной стратегии предприятия, а также самостоятельно принимать решения и оценивать их оптимальность, определять конкурентоспособность организаций	Выступление на семинаре Тестирование Реферат Контрольная работа Практические задачи и задания Деловая игра Традиционные формы контроля (собеседование на зачете).
3	**Повышенный уровень (относительно порогового уровня)** (От 86 до 100 баллов)	- Знает различные подходы к определению конкурентоспособности, а также методы анализа и формирования решений по достижению конкуренто-	Выступление на семинаре Тестирование Реферат

		способности хозяйствующего субъекта - Знает алгоритм разработки ценовой политики фирмы - Знает конкурентные преимущества и конкурентные стратегии: цели, виды, критерии выбора, оценку их эффективности - Умеет выявлять и анализировать факторы конкурентной среды, а также проводить оценку конкуренции на рынке, оценивать рыночную ситуацию и устойчивые конкурентные преимущества хозяйствующего субъекта - Умеет рассчитать цену на основе затратных и эконометрических методов, обосновать норматив прибыли в цене и оценить конкурентоспособность товара на основе соотношения цены и потребительских характеристик - Умеет проводить конкурентный анализ для формирования конкурентной стратегии предприятия, а также самостоятельно принимать решения и оценивать их оптимальность, определять конкурентоспособность организаций - Владеет навыками по изучению возможностей хозяйствующего субъекта для работы на рынке в условиях конкуренции - Владеет навыками управления экономическими процессами с использованием цены, а также построения конкурентной карты рынка - Владеет умениями выбора конкурентных стратегий, принятия решений, связанных с бенчмаркингом, методикой оценки конкурентоспособности организаций	Контрольная работа Практические задачи и задания Деловая игра Традиционные формы контроля (собеседование на зачете).

Оценка уровня сформированности компетенции ПК-5 «Способен разработать проект, провести его экономическое обоснование и осуществлять оценку эффективности реализации проекта в сфере своей профессиональной деятельности» в части дисциплины «Конкурентное поведение предприятия»

№ п/п	Уровни сформированности компетенции	Основные признаки уровня	Инструменты оценки сформированности уровня
1	**Пороговый уровень (как минимально допустимый)** (обязательный для всех студентов-выпускников вуза по завершении освоения ОПОП ВО) (от 60 до 70 баллов)	- Знает структуру и порядок составления проектной документации - Знает методы сравнительного анализа и приемы оценки и эффективности проектов - Знает методы оценки эффективности разрабатываемых проектов и подходы к оценке проектных рисков	Выступление на семинаре Тестирование Реферат Контрольная работа Практические задачи и задания Деловая игра

		- Умеет использовать нормативные правовые документы в проектной деятельности	Традиционные формы контроля (собеседование на зачете).
2	**Базовый уровень (относительно порогового уровня)** **(**От 71 до 85 баллов**)**	- Знает структуру и порядок составления проектной документации - Знает методы сравнительного анализа и приемы оценки и эффективности проектов - Знает методы оценки эффективности разрабатываемых проектов и подходы к оценке проектных рисков - Умеет использовать нормативные правовые документы в проектной деятельности - Умеет самостоятельно осуществлять постановку задач количественного анализа экономических процессов, и оценивать эффективность проектов с учетом фактора неопределенности - Умеет проводить оценку инвестиционных проектов при различных условиях инвестирования и финансирования - Владеет способностью разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов и т.п.)	Выступление на семинаре Тестирование Реферат Контрольная работа Практические задачи и задания Деловая игра Традиционные формы контроля (собеседование на зачете).
3	**Повышенный уровень (относительно порогового уровня)** (От 86 до 100 баллов)	- Знает структуру и порядок составления проектной документации - Знает методы сравнительного анализа и приемы оценки и эффективности проектов - Знает методы оценки эффективности разрабатываемых проектов и подходы к оценке проектных рисков - Умеет использовать нормативные правовые документы в проектной деятельности - Умеет самостоятельно осуществлять постановку задач количественного анализа экономических процессов, и оценивать эффективность проектов с учетом фактора неопределенности - Умеет проводить оценку инвестиционных проектов при различных условиях инвестирования и финансирования - Владеет способностью разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов и т.п.) - Владеет механизмом реализации проектов и программ и разработки методик анализа проектных решений - Владеет способами оценки влияния инвестиционных решений и решений по финансированию на рост ценности	Выступление на семинаре Тестирование Реферат Контрольная работа Практические задачи и задания Деловая игра Традиционные формы контроля (собеседование на зачете).

Приложение 1

Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины.

Студентам на первом занятии необходимо ознакомиться с Рабочей программой дисциплины, где прописаны цели, задачи и трудоемкость дисциплины. Перед началом изучения дисциплины необходимо повторить учебный материал обеспечивающих учебных дисциплин предшествующих курсов, которые дают основу для изучения дисциплины Конкурентное поведение предприятия, а именно: Маркетинг, Ценообразование.

Затем необходимо ознакомиться с порядком изучения дисциплины, т.е. модульно-тематическим планом и пояснительной запиской с указанием этапов формирования заявленных компетенций.

И, наконец, ознакомиться с порядком оценивания результатов обучения, для чего необходимо изучить следующие документы: Положение о модульно-рейтинговой системе оценивания и Принципы оценки уровня знаний, умений и навыков (характеристика ответа).

Студент должен внимательно изучить перечень основной (дополнительной) литературы и взять необходимые учебники в библиотеке.

При сдаче модулей упор делается на выявление основных факторов, их анализ и определения путей повышения экономической эффективности, полученных в результате анализа.

При подготовке к семинарскому занятию необходимо уточнить план проведения занятий, подготовить необходимую документацию. Практические занятия проводятся после лекционного изучения темы. Решение задач, приведенных в программе учебной дисциплины обязательно.

При изучении данного курса преподавателем используются интерактивные методы обучения, что помогает эффективнее сформировать заявленные компетенции. При проведении занятий с помощью интерактивных технологий группа разбивается на три команды. Каждая команда обеспечивается необходимой документацией. Занятие проводится в постоянном сравнении расчетов и выступлении участников команд.

По каждому пакету документов участники команд пишут пояснительную записку, включающую цель, основные задачи, экономический анализ ситуации, выявление резервов повышения экономической эффективности. В результате каждая из команд выносит на всеобщее обсуждение свои результаты и может быть оценена как со стороны преподавателя, так и со стороны студентов другой команды.

Интерактивные формы обучения обеспечивают высокую мотивацию, прочность знаний, творчество, коммуникабельность, командный дух, ценность индивидуальности, свободу самовыражения, акцент на деятельность, взаимоуважение и демократичность.