

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
д.юр.н., доц. Васильева Н.В.



30.06.2022г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.О.50. Анализ рыночных возможностей

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль): Менеджмент и бизнес-технологии
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очно-заочная

Курс	3
Семестр	31
Лекции (час)	28
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	0
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	80
Курсовая работа (час)	
Всего часов	108
Зачет (семестр)	31
Экзамен (семестр)	

Иркутск 2022

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.02
Менеджмент.

Автор А.В. Силантьев

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры
менеджмента и сервиса

Заведующий кафедрой Е.А. Шагина

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2023

1. Цели изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Анализ рыночных возможностей» является формирование знаний и умений в области исследования рынка и анализа рыночных возможностей компании, принятия на этой основе стратегических и тактических управленческих решений.

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

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции по ФГОС ВО	Компетенция
ОПК-4	Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	З. Знать универсальные и специальные методы анализа рыночных возможностей, методы оценки конкуренции и конкурентоспособности, исследования потребителей У. Уметь организовать сбор и обработку необходимых данных для анализа рыночных возможностей Н. Владеть навыками поиска, критического анализа и синтеза информации о маркетинговой и рыночной среде

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Обязательная часть.

Предшествующие дисциплины (освоение которых необходимо для успешного освоения данной): "Экономическая теория"

Дисциплины, использующие знания, умения, навыки, полученные при изучении данной: "Маркетинговое управление", "Междисциплинарная курсовая работа "Анализ деятельности предприятия и разработка программы изменений"", "Международный маркетинг", "Маркетинг услуг"

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед., 108 часов.

Вид учебной работы	Количество часов
Контактная(аудиторная) работа	
Лекции	28
Практические (сем, лаб.) занятия	0
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	80

Всего часов	108
-------------	-----

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1.1	Информация о рыночной среде	31	4	0	10		тест
1.2	Маркетинговое исследование как инструмент изучения и анализа рыночных возможностей: понятие, виды, организация	31	4	0	10		тест
1.3	Определение проблемы, целей, задач и гипотез исследования	31	4	0	10		тест
1.4	Методы сбора информации	31	4	0	10		тест
1.5	Разработка плана исследования	31	4	0	10		задачи. тест
1.6	Составление отчета и презентация результатов исследования	31	4	0	10		контрольное задание
1.7	Основные методы анализа рыночных возможностей	31	2	0	10		тест
1.8	Специальные методы анализа рыночных возможностей	31	2	0	10		задача
	ИТОГО		28		80		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1	Информация о рыночной среде	Понятие информационного поля, требования к маркетинговой информации, источники информации
2	Маркетинговое исследование как инструмент изучения и анализа рыночных возможностей: понятие, виды, организация	Понятие и отличительные особенности маркетинговых исследований. Понятия marketing research и market research. Виды маркетинговых исследований. Организация функции маркетинговых исследований на предприятии. Комплексное исследование товарного рынка. Становление маркетинговых исследований как отрасли бизнеса. Профессиональные нормы в области маркетинговых исследований. Состояние рынка маркетинговых исследований в России.

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
3	Определение проблемы, целей, задач и гипотез исследования	Определение проблемы исследования. Определение целей исследования. Формулирование гипотез исследования. Понятие и виды проектов. Их сущность, различия и взаимосвязь. Методы сбора информации, применяемые при различных видах проектов.
4	Методы сбора информации	Методы сбора первичной информации: опрос, наблюдение, эксперимент. Их сущность, виды, достоинства и недостатки. Разработка инструментария исследования. Типы первичной информации. Виды шкал. Требования, предъявляемые к шкалам. Требования, предъявляемые к анкете, ее структура. Типы вопросов.
5	Разработка плана исследования	Понятие выборочного метода. Этапы формирования выборки. Типы выборок: вероятностные (случайные) и невероятностные (неслучайные) выборки. Случайные выборки: простая случайная, стратифицированная и групповая. Неслучайные выборки: стихийные (в т.ч. по методу «снежного кома»); преднамеренные; квотные. Понятие репрезентативности. Определение объема выборки. Исследовательские панели. Виды исследовательских панелей.
6	Составление отчета и презентация результатов исследования	Структура отчета и презентации, требования к отчету и презентации
7	Основные методы анализа рыночных возможностей	Анализ состояния рынка, исследование потребителей
8	Специальные методы анализа рыночных возможностей	Методы SWOT, STEP, отраслевого анализа

5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.n, У.1...У.n, Н.1...Н.n))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	1.1. Информация о рыночной среде	ОПК-4	З.Знать универсальные и специальные методы	тест	За каждый правильный ответ 2 балла (10)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			анализа рыночных возможностей, методы оценки конкуренции и конкурентоспособности, исследования потребителей		
2	1.2. Маркетинговое исследование как инструмент изучения и анализа рыночных возможностей: понятие, виды, организация	ОПК-4	З.Знать универсальные и специальные методы анализа рыночных возможностей, методы оценки конкуренции и конкурентоспособности, исследования потребителей	тест	За каждый правильный ответ 2 балла (10)
3	1.3. Определение проблемы, целей, задач и гипотез исследования	ОПК-4	З.Знать универсальные и специальные методы анализа рыночных возможностей, методы оценки конкуренции и конкурентоспособности, исследования потребителей	тест	За каждый правильный ответ 2 балла (10)
4	1.4. Методы сбора информации	ОПК-4	З.Знать универсальные и специальные методы анализа рыночных возможностей, методы оценки конкуренции и конкурентоспособности, исследования потребителей	тест	За каждый правильный ответ 2 балла (10)
5	1.5. Разработка плана исследования	ОПК-4	У.Уметь организовать сбор и обработку необходимых данных для анализа рыночных возможностей	задачи	Полностью решенная задача - 15 баллов, формула расчета и решение с одной ошибкой - 10 баллов, формула расчета и решение с ошибками - 8 баллов, формула расчета без решения - 6 балла, нерешенная - 0 баллов (15)
6		ОПК-4	З.Знать универсальные и	тест	За каждый правильный

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			специальные методы анализа рыночных возможностей, методы оценки конкуренции и конкурентоспособности, исследования потребителей		ответ 2 балла (10)
7	1.6. Составление отчета и презентация результатов исследования	ОПК-4	Н. Владеть навыками поиска, критического анализа и синтеза информации о маркетинговой и рыночной среде	контрольное задание контрольное задание "Составление отчета - 1"	Полностью выполненное задание 8 баллов, развернутый и правильный ответ ответ на 1 или 2 вопрос - 6 баллов, недостаточно развернутый или неправильный ответ на 1 или 2 вопрос - 4 балла, невыполненное задание – 0 баллов (8)
8		ОПК-4	Н. Владеть навыками поиска, критического анализа и синтеза информации о маркетинговой и рыночной среде	контрольное задание контрольное задание "Составление отчета - 2"	Полностью выполненное задание 7 баллов, развернутый и правильный ответ ответ на 1 или 2 вопрос -5 баллов, недостаточно развернутый или неправильный ответ на 1 или 2 вопрос - 3 балла, невыполненное задание – 0 баллов (7)
9	1.7. Основные методы анализа рыночных возможностей	ОПК-4	З. Знать универсальные и специальные методы анализа рыночных возможностей, методы оценки конкуренции и конкурентоспособности, исследования потребителей	тест	За каждый правильный ответ 2 балла (10)
10	1.8. Специальные методы анализа рыночных возможностей	ОПК-4	З. Знать универсальные и специальные методы анализа рыночных	задача	Полностью решенная задача 10 баллов, формула расчета

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			возможностей, методы оценки конкуренции и конкурентоспособности, исследования потребителей		и решение с одной ошибкой - 8 баллов, формула расчета и решение с ошибками - 6 баллов, формула расчета без решения - 4 балла, нерешенная – 0 баллов (10)
				Итого	100

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Зачет в семестре 31.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: 20 тестовых вопросов, за каждый правильный ответ 2 балла.

Компетенция: ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций

Знание: Знать универсальные и специальные методы анализа рыночных возможностей, методы оценки конкуренции и конкурентоспособности, исследования потребителей

1. Анализ конкурентов и их стратегий
2. Виды маркетинговых исследований
3. Достоинства и недостатки проведения маркетинговых исследований своими силами и с помощью услуг сторонней организации. Критерии выбора исследовательского агентства
4. Инструменты анализа внешней и внутренней среды организации
5. Информационная роль маркетинговых исследований
6. Исследование удовлетворенности потребителей
7. Маркетинговая информационная система: основные составляющие
8. Маркетинговая информация: понятие, виды, источники получения. Требования, предъявляемые к маркетинговой информации
9. Наблюдение как метод сбора первичной информации: сущность и виды, достоинства и недостатки
10. Определение целей исследования. Формулирование гипотез исследования
11. Опрос как метод сбора первичной информации: сущность, виды, достоинства и недостатки

12. Организация сбора информации, ошибки, возникающие в процессе сбора информации, систематические и случайные ошибки, ошибки наблюдения и ненаблюдения. Приемы, позволяющие минимизировать ошибки
13. Понятие емкости рынка. Методы определения емкости рынка. Расчет рыночной доли
14. Понятие рыночной среды
15. Понятие стратегии организации и виды стратегий
16. Построение конкурентной карты рынка
17. Содержание и направление комплексного маркетингового исследования
18. Сущность и значение основных этапов маркетингового исследования
19. Сущность основных этапов анализа конкурентов
20. Типы выборки и критерии ее формирования в процессе маркетингового исследования
21. Типы первичной информации
22. Требования, предъявляемые к отчетам маркетинговых исследований. Структура отчета
23. Характеристика качественных и количественных исследований
24. Эксперимент как метод сбора первичной информации: сущность, виды, достоинства и недостатки
25. Этапы и способы разработки маркетинговой информационной системы

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Полностью решенная задача 30 баллов, формула расчета и решение с одной ошибкой - 20 баллов, формула расчета и решение с несколькими ошибками - 10 баллов, формула расчета без решения - 5 баллов, нерешенная – 0 баллов.

Компетенция: ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций

Умение: Уметь организовать сбор и обработку необходимых данных для анализа рыночных возможностей

Задача № 1. выполните задание

Задача № 2. определите стратегическое положение

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Полностью выполненное задание 30 баллов, развернутый и правильный ответ на 1 или 2 вопрос - 20 баллов, недостаточно развернутый или неправильный ответ на 1 или 2 вопрос - 10 баллов, неполное задание – 0 баллов.

Компетенция: ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций

Навык: Владеть навыками поиска, критического анализа и синтеза информации о маркетинговой и рыночной среде

Задание № 1. дайте характеристику ситуации

Задание № 2. составьте отчет по результатам исследования

ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. выполните задание (30 баллов).
3. составьте отчет по результатам исследования (30 баллов).

Составитель _____ А.В. Силантьев

Заведующий кафедрой _____ Е.А. Шагина

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

1. Багиев Г. Л., Анн Х., Тарасевич В. М. Маркетинг. учеб. для вузов. рек. М-вом образования и науки РФ. 3-е изд., перераб. и доп./ Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн.-СПб.: Питер, 2007.-733 с.
2. Божук С. Г., Ковалик Л. Н. Маркетинговые исследования/ С. Г. Божук, Л. Н. Ковалик.-СПб.: Питер, 2004.-298 с.
3. [Сафронова, Н. Б. Маркетинговые исследования : учебное пособие / Н. Б. Сафронова, И. Е. Корнева. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 294 с. — ISBN 978-5-394-03074-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : \[сайт\]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/85277.html>](#)

б) дополнительная литература:

1. Маркетинговые исследования. Marketing Research: An Applied Orientation. практическое руководство. [учебник]. Marketing Research: An Applied Orientation. 4-е изд./ Нэреш К. Малхотра.- М.: Вильямс, 2007.-1186 с.
2. Основы маркетинговых исследований с использованием Microsoft Excel. Basic Marketing Research Using Microsoft Excel Data Analysis. Basic Marketing Research Using Microsoft Excel Data Analysis. пер. с англ./ Элвин С. Бернс, Рональд Ф. Буш.- М.: Вильямс, 2006.-694 с.
3. Бун Л. Л., Куртц Д. Современный маркетинг. 11-е изд., перераб. и доп./ Л. Бун.-Москва: Юнити-Дана, 2012.-1039 с.
4. [Бекмурзаев, И. Д. Маркетинговые исследования : учебное пособие / И. Д. Бекмурзаев, Я. Э. Дадаев. — Грозный : Чеченский государственный университет, 2019. — 155 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : \[сайт\]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/107264.html>](#)

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

- Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: <http://bgu.ru/>, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет
- Бизнес-библиотека, адрес доступа: <http://business-library.ru>. доступ неограниченный
- КиберЛенинка, адрес доступа: <http://cyberleninka.ru>. доступ круглосуточный, неограниченный для всех пользователей, бесплатное чтение и скачивание всех научных публикаций, в том числе пакет «Юридические науки», коллекция из 7 журналов по правоведению
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU, адрес доступа: <http://elibrary.ru/>. доступ к российским журналам, находящимся полностью или частично в открытом доступе при условии регистрации
- ЭБС BOOK.ru - электронно-библиотечная система от правообладателя, адрес доступа: <http://www.book.ru/>. доступ неограниченный
- Электронная библиотека Издательского дома "Гребенников", адрес доступа: <http://www.grebennikon.ru/>. доступ с компьютеров сети БГУ (по IP-адресам)
- Электронная библиотечная система «Юрайт» [biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru), адрес доступа: <http://www.biblio-online.ru/>. У тех изданий, на которые подписано учебное заведение, доступен полный текст с возможностью цитирования и создания закладок.
- Электронно-библиотечная система IPRbooks, адрес доступа: <https://www.iprbookshop.ru>. доступ неограниченный

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области экономической теории, маркетинга, менеджмента.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин: (в часы консультаций, предусмотренные учебным планом);
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий).

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);
- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;
- написание рефератов, докладов;
- подготовка к семинарам;

- выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач, проведения типовых расчетов, расчетно-компьютерных и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания дисциплин и др.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

- КонсультантПлюс: Версия Проф - информационная справочная система,
- MS Office,

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

В учебном процессе используется следующее оборудование:

- Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,
- Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения,
- Мультимедийный класс,
- Научно-исследовательская студенческая лаборатория исследования рынков и проблем управления,
- Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий