

## 1231.3620.01 – אסטרטגיה תחרותית Competitive Strategy

(דרישות קדם: כלכלת עסקים, אסטרטגיה למנהלים)

### מסטר א' – תשפ"ג

קבוצה	יום בשבוע	שעה	תאריך בחינה	מרצה	דואר אלקטרוני	טלפון
01	ב'	18:45-21:30 (מחצית ראשונה)	<a href="#">כמפורט בלוח הבחינות</a>	פרופ' יוסי שפיגל	<a href="mailto:spiegel@post.tau.ac.il">spiegel@post.tau.ac.il</a>	03-6409063

שעת קבלה – בתיאום מראש

עוזר הוראה – יפורסם

### היקף הלימודים

היקף הי"ס לקורס: 1

ECTS – 1 י"ס = 4 ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System), ערך הניקוד של הקורס במוסדות להשכלה גבוהה בעולם שהינם חלק מ"תהליך בולוניה".

### תיאור הקורס

כאשר חברה בוחרת את היתרון האסטרטגי שלה, היא צריכה להעריך כיצד האסטרטגיה תשפיע על התנהגות השחקנים האחרים בסביבה העסקית: מתחרים, מפיצים וספקים. מטרת הקורס היא להציע דרכים לניתוח ולחיזוי תגובה אסטרטגית של חברות בסביבה תחרותית. בקורס נתמקד באסטרטגיות לבידול מוצרים, ההשפעה האסטרטגית של חוזים אנכיים שבין יצרנים ומשווקים על התחרות בשוק, אסטרטגיות לכניסה ולהרתעת כניסה, שווקים דו-צדדיים ומידע אסימטרי.

### תפוקות למידה

עם סיום הקורס בהצלחה יוכל הסטודנט:

1. ניתוח וחיזוי תגובה אסטרטגית של חברות בסביבה תחרותית
2. הבנה של הכוחות הפועלים בשווקים של פלטפורמות וביחסים אנכיים שבין יצרנים ומשווקים

## הערכת הסטודנט בקורס והרכב הציון

אחוז	מטלה	תאריך	גודל קבוצה/ הערות
30%	הגשת 3 תרגילים	יקבע בקורס	הגשה ביחידים
10%	השתתפות		
60%	מבחן	<a href="#">כמפורט בלוח הבחינות</a>	

- יש חובת נוכחות בשיעורים. אם אינכם יכולים להגיע לאחד השיעורים, עליכם להודיע לי על כך מראש.
- מועד הבחינה יפורסם באתר הפקולטה - לוח בחינות.

## פירוט המטלות בקורס

**תרגילים:** יינתן לפחות שבוע להגשת כל תרגיל, כאשר ההגשה היא ביחידים. לא יינתן אישור להגשה באיחור (מלבד מקרים מאושרים לפי נוהלי האוניברסיטה) שכן הדבר לא יהיה הוגן כלפי הסטודנטים האחרים. ניתן להגיש ישירות למייל של המתרגל. נא לא לשלוח לי את התרגילים.

**מבחן:** המבחן יהיה עם חומר פתוח. השאלות יהיו במתכונת דומה לזו של התרגילים.

כל אי עמידה במי ממשלות הקורס מחיבת הודעה מראש (במייל) למתרגל/ת הקורס

## מדיניות שמירה על טווח ציונים

החל משנה"ל תשס"ט מונהגת בפקולטה מדיניות שמירה על טווח ציונים בקורסי התואר השני. עקרונות השיטה חלים על כל קורסי התואר השני, ומדיניות השמירה על טווח הציונים תיושם לגבי הציון הסופי בקורס זה. מידע נוסף בנושא זה מתפרסם בהרחבה באתר הפקולטה.

<https://coller.tau.ac.il/MBA-students/programs/2019-20/MBA/regulations/exams>

## הערכת הקורס ע"י הסטודנטים

בסיומו של הקורס הסטודנטים ישתתפו בסקר הוראה על מנת להסיק מסקנות לטובת צרכי הסטודנטים והאוניברסיטה.

## אתר הקורס

אתר הקורס יהווה המקום המרכזי בו ימסרו הודעות לסטודנטים, לפיכך מומלץ להתעדכן בו מדי שבוע, לפני השיעור, ובכלל – גם בתום הסמסטר. (לצורך תיאום עינייני הבחינה למשל). השקפים שילמדו בכיתה יהיו באתר הקורס. לתשומת לבכם - בכיתה ידונו גם נושאים (ובפרט דוגמאות) שאינם מופיעים בשקפים או מופיעים בכותרת בלבד. כל אלו הינם חלק בלתי נפרד מחומר הקורס.

## תכנית הקורס \*

נושא ראשון: בידול מוצרים

- בידול מוצרים ותחרות מחירים
- סוגי בידול מוצרים: בידול אופקי ואנכי
- השפעת היתרון התחרותי של החברה על התמריץ לבדל

נושא שני: השפעות רשת ושווקים דו צדדיים

- השפעות רשת
- בעיית תיאום בשווקים דו-צדדיים ואסטרטגית הפרד ומשול
- מולטי-הומינג

נושא שלישי: יחסים אנכים שבין יצרנים למשווקים

- בעיית השוליים הכפולים בחוזים שבין יצרנים למשווקים
- חוזים לא לינאריים
- הגבלים אנכיים

נושא רביעי: כניסה

- הרתעת כניסה
- בעיית המחויבות
- כניסה לשוק הנשלט על ידי מתחרה חזק

\* התכנית טנטטיבית ועשויה להשתנות במהלך הקורס.

## קריאת רשות

- Industrial Organization, Jean Tirole (Tirole)
- Industrial Organization: Theory and Applications, Oz Shy (Shy)
- Economics of Strategy, Basanko D., Dranove D., Shanley M., Schaffer S. (BDSS)