

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шабалина Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского
федерального университета

Дата подписания: 22.04.2024 12:06:37

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8e7b5

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Пятигорский институт (филиал) СКФУ

Методические указания

по выполнению практических работ
по дисциплине «Конкурентная разведка»

для студентов специальности:

38.05.01 Экономическая безопасность

Специализация:

«Защита национальных интересов Российской Федерации в экономической и
внешнеэкономической сфере»

**Пятигорск
2024**

Содержание

Введение

Описание практических работ

Рекомендуемая литература

Введение

Программа дисциплины «Конкурентная разведка» предназначена для студентов специальности 38.05.01 «Экономическая безопасность».

Целью данной дисциплины является формирование у студентов необходимых для видения и понимания процессов в области разведывательной, аналитической и контрразведывательной деятельности в условиях формирующегося информационного общества и постиндустриальной экономики.

Задачи освоения дисциплины:

- изучение системы показателей и индикаторов, используемых в конкурентной разведке;
- изучение роли конкурентной разведки в системе экономической безопасности;
- изучение современного состояния корпоративной среды;
- выявление главных проблем конкурентной разведки и подходов к их решению;
- формирование соответствующего понятийно-категориального аппарата.
- развитие способности использовать показатели финансовой и хозяйственной деятельности формирования и реализации конкурентных преимуществ организации и прогнозирования возможных угроз экономической безопасности.
- овладение навыками и приемами конкурентного анализа;

ОПИСАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

Практическое занятие №1,2

Тема: Конкурентная разведка и ее роль в современном менеджменте

Теоретическая часть: Конкурентная разведка – постоянный процесс сбора, накопления, структурирования, анализа данных о внутренней и внешней среде компании и передачи высшему менеджменту компании информации, позволяющей предвидеть изменения в этой среде и принимать своевременные оптимальные решения по управлению рисками, внедрению изменений в компании соответствующих мер, направленных на удовлетворение будущих запросов потребителей и поддержание прибыльности.

Современные тенденции развития бизнеса подчеркивают усиление роли эффективно организованной конкурентной разведки. Кроме того, приходится не только собирать отрывочные и важные данные, но и, что самое трудное, анализировать огромные потоки разнородных и противоречивых данных, чтобы получить правильное осознание обстановки не только из внешней среды, но и внутри компании.

Не секрет, что достаточно часто, а особенно это проявляется в российских условиях, менеджеры среднего звена сознательно или не сознательно, желая показать свою деятельность в лучшем свете перед высшим руководством или владельцами предприятия, или прикрывая свои промахи, приукрашивают или даже фальсифицируют данные, поступающие в высший эшелон управления.

Это приводит к принятию таких решений, которые не являются адекватными обстановке или даже наносят ущерб бизнесу. Задачей конкурентной разведки является проверка такой информации и исключение ситуаций с дезинформацией высшего руководства.

Специалисты, работающие в области безопасности, могут сказать, что задачи, приписываемые отделам экономической безопасности, частично и раньше решались информационно-аналитическими службами структур экономической безопасности предприятий. Это так, и службы конкурентной разведки чаще всего организуются на основе таких структур.

Задание:

1. Оцените роль и место конкурентной разведки в системе безопасности субъекта хозяйствования.

Вопросы для собеседования:

1. Что такое конкурентная разведка?
2. Чем отличается конкурентная разведка от информационно-аналитической деятельности спецслужб?
3. На что ориентирована конкурентная разведка?
4. Зачем нужна конкурентная разведка?
5. Приведите примеры действий конкурентной разведки.
6. Назовите основополагающие принципы, из которых исходит конкурентная разведка.

Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме:

1. Мазилкина, Е. И. Конкурентная разведка / Е. И. Мазилкина. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2010. — 126 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/833.html>
2. Анищенко, Е. В. Финансовая разведка [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. В. Анищенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2014. — 184 с. — 978-5-19-010980-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54670.html>

Практическое занятие № 3, 4

Тема: Создание подразделения конкурентной разведки на предприятии

Теоретическая часть: В любой формальной военной организации любой страны деятельность разведки и специалист разведки интегрированы глубоко в структуру и играют одну из

ключевых ролей. Разведка является краеугольным камнем военной организации. Однако для коммерческих структур это вовсе не аксиома.

Какое место занимает служба конкурентной разведки (КР) в структуре предприятия? Вопрос совсем не праздный, тем более если речь идет о среднем или крупном предприятии, от этого зависит ее действенность.

В российских компаниях конкурентной разведке нередко отводят место внутри службы безопасности. Это следствие весьма распространенного узкого взгляда на КР как на одну из функций, призванных обеспечить безопасность бизнеса. На практике это означает, что руководитель службы безопасности (а не высшее исполнительное лицо) определяет задачи такой службы. Именно от него зависит решение, докладывать ли руководству о поступающей информации или нет. В свете того, о чем говорилось выше, ошибочность такого подхода более чем очевидна.

Распространенная ошибка - подчинение конкурентной разведки службе безопасности.

Административный отрыв КР от информационно-аналитического отдела (что встречается у нас нередко), а также от других структурных подразделений, которые могут служить как ценным источником постоянно поступающей информации, так и заинтересованным потребителем отчетов по конкурентной разведке, практически обесценивает работу службы КР.

Задание:

3) Опишите процесс создания подразделения конкурентной разведки.

4) Опишите задачи стратегической и оперативной конкурентной разведки.

Вопросы для собеседования:

1) Где в организационной структуре должна располагаться служба конкурентной разведки?

2) Какие существуют подходы к созданию подразделения конкурентной разведки?

3) Задачи оперативной конкурентной разведки.

4) Задачи стратегической конкурентной разведки.

Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме:

1. Мазилкина, Е. И. Конкурентная разведка / Е. И. Мазилкина. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2010. — 126 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/833.html>

2. Анищенко, Е. В. Финансовая разведка [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. В. Анищенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2014. — 184 с. — 978-5-19-010980-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54670.html>

Практическое занятие № 5, 6

Тема: Экономическая безопасность и конкурентная разведка

Теоретическая часть: Обеспечение экономической безопасности – есть деятельность по овладению важнейшими условиями самореализации экономического субъекта, а идентификация этих условий, отслеживание изменений в обстановке, изучение и прогнозирование активности других субъектов, стремящихся овладеть этими условиями, является сущностью конкурентной (деловой, корпоративной) разведки, помогает эффективно управлять такой деятельностью и повышает уровень безопасности.

Рассмотрим задачи службы корпоративной разведки, связанные с задачами службы экономической безопасности, более подробно. Но сначала сделаем отступление и рассмотрим современные требования к организации и оснащению таких служб.

Задача сбора и обработки информации на регулярной основе требует наличия регулярно обновляемых информационных ресурсов. При этом современные аналитические технологии, так называемые Deepminingi BusinessIntelligence, требуют хранения данных в электронной форме. Отсюда возникает необходимость в современной технической базе и наличии программного обеспечения, которое не только позволит собирать данные из разных источников, хранить их в структурированных и неструктурированных базах данных, но и

вести поиск по информационному полю, используя те или иные критерии, обрабатывать эти данные с использованием различных алгоритмов, а также автоматизировано формировать отчеты и визуализировать аналитические результаты. Кроме инструментария задача требует наличия источников данных: это и Интернет, это и онлайн-ресурсы, это средства массовой информации в электронной форме, обновляемые базы данных и электронные архивы, корпоративные информационные массивы и архивы электронной почты.

Задание:

1. Опишите задачи конкурентной разведки.
2. Проведите сравнительный анализ функций служб экономической безопасности и конкурентной разведки

Вопросы для собеседования:

1. Чем различаются функции служб экономической безопасности и конкурентной разведки?
2. Опишите задачи службы корпоративной разведки, связанные с задачами службы экономической безопасности.
3. С какой целью в деятельности служб экономической безопасности проводится прогнозирование?
4. Каким образом КР может противодействовать недружественным слияниям и поглощениям?
5. Как связаны задачи маркетинга и конкурентной разведки?
6. Назовите цели конкурентной разведки.

Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме:

1. Мазилкина, Е. И. Конкурентная разведка / Е. И. Мазилкина. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2010. — 126 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/833.html>
2. Анищенко, Е. В. Финансовая разведка [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. В. Анищенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2014. — 184 с. — 978-5-19-010980-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54670.html>

Практическое занятие № 7, 8

Тема: Принципы, методы, функции маркетинга, как базовой основы конкурентной разведки

Теоретическая часть: Общие принципы и методы маркетинга определяют конкретные направления маркетинговой деятельности предприятия, его функции.

К числу важнейших относится определение маркетинговых целей предприятия, что желательно делать в цифровой форме, допускающей возможность точного контроля результатов. Не имея четко выраженных маркетинговых целей, нельзя продуманно планировать всю систему маркетинговых действий и определять потребные ассигнования на достижение этих целей.

В свою очередь, маркетинговые цели являются результатом анализа информации о современном состоянии (конъюктуре) товарных рынков и прогнозах их развития, в том числе – изменений потребностей покупателей. Поэтому фундаментом выдвижения маркетинговых целей является систематическое комплексное изучение состояния и тенденций изменения внешних товарных рынков, требований покупателей, перспектив (тенденций) изменения этих параметров.

В соответствии с сущностью маркетинга следует вводить на рынок только такой товар, который будет безусловно конкурентоспособен. С этой целью предприятие рассматривает свой товар «с позиции покупателя» - иными словами, активно приспособляет товар к существующим и, что еще важнее, перспективным требованиям конечных потребителей, организует выпуск таких новых изделий, которые максимально отвечают этим требованиям. В рамках этой политики ведется формирование такого экспортного ассортимента, который позволяет максимально использовать экспортные возможности предприятия. А так как на рынке предприятие сталкивается с противодействием конкурентов, оказывается необходимым систематически изучать их деятельность, предлагаемые ими товары, стратегию и тактику

воздействия на покупателей (ценовая политика, реклама, другие методы конкуренции). Наконец, поскольку требуется активно противодействовать давлению конкурентов, наше предприятие в полной мере принимает все меры для успешной работы товаропроводящей и сбытовой сети.

Задание:

1. Определите последовательность функций экспортного маркетинга предприятия

Вопросы для собеседования:

1. Основные принципы маркетинга
2. В чем заключаются методы маркетинговой деятельности
3. Функции предприятия, действующего на принципах маркетинга
4. Специфика экспортного маркетинга

Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме:

1. Мазилкина, Е. И. Конкурентная разведка / Е. И. Мазилкина. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2010. — 126 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/833.html>
2. Анищенко, Е. В. Финансовая разведка [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. В. Анищенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2014. — 184 с. — 978-5-19-010980-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54670.html>

Практическое занятие №9, 10

Тема: Комплексный анализ рынка

Теоретическая часть: В современной концепции экспортного маркетинга изучению рынков придается особое значение. Эти исследования служат основой разрабатываемой предприятием стратегии и тактики выступления на рынках, проведения целенаправленной товарной политики.

Цель любого рыночного исследования состоит в оценке существующей ситуации (конъюнктуры) и разработке прогноза развития рынка. Программа такого комплексного изучения зависит от особенностей товара (товаров), характера деятельности предприятия, масштабов производства экспортных товаров и ряда других факторов. Тем не менее, можно выделить несколько наиболее типичных направлений анализа.

Так как никакое исследование рынка не может быть целенаправленным без определения того, каким товаром желает торговать предприятие, анализ начинается с изучения этого товара.

Комплексный анализ рынка представляет собой подробный отчет (обзор) объемом 30-50 стр. машинописного текста с необходимыми дополнениями, приложениями и иллюстративным материалом. Завершается комплексный анализ рынка

определенного товара кратким резюме, содержащим выводы и предложения составителей отчета, направленные на ориентацию высшего руководства предприятия на использование рыночной ситуации в интересах этого предприятия.

В резюме, если у составителей отчета имеются убедительные аргументы, рекомендуется вносить предложения о разработке и организации производства новых товаров, отвечающих выявленным исследователями неудовлетворенным потребностям покупателей (конечных потребителей).

Задание:

1. Выявите этапы изучения товара
2. Проанализируйте методы исследования рынка

Вопросы для собеседования:

1. С чего начинается анализ рынка?
2. Сегментация рынка
3. Кабинетные исследования рынка

4. Полевые исследования рынка

Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме:

1. Мазилкина, Е. И. Конкурентная разведка / Е. И. Мазилкина. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2010. — 126 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/833.html>
2. Анищенко, Е. В. Финансовая разведка [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. В. Анищенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2014. — 184 с. — 978-5-19-010980-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54670.html>

Практическое занятие №11,12

Тема: Прогнозирование развития рынка.

Теоретическая часть: Более или менее достоверный прогноз конъюнктуры рынка (но не общих тенденций его развития) для большинства товаров проводится на глубину 6-18 месяцев. Чем на более отдаленный период времени строится прогноз, тем менее детальную информацию он содержит, тем менее он надежен.

Прогнозирование отдаленных перспектив развития рынка (ожидаемые структурные изменения в старых отраслях экономики, появление новых товарных рынков и связанные с этим изменения потребительских свойств товара, формирование новых потребностей покупателей) носит оценочный, предположительный характер.

Однако именно эти исследования нужнее всего для выработки стратегической линии предприятия на зарубежных рынках, особенно при разработке новых товаров и планов введения их на рынок. В конкурентной борьбе обеспечит себе рыночный успех тот, кто "угадал", куда пойдет рынок и как будет развиваться товар.

Прогноз развития рынка и ожидаемого спроса делается по-разному для товаров производственного назначения и товаров личного потребления. Для анализа перспектив развития рынка товаров производственного назначения необходима следующая информация:

1. Фаза воспроизводственного цикла, в которой находится мировая капиталистическая экономика и экономика данной страны.
2. Инвестиционная активность в отраслях, потребляющих предлагаемый нами товар.
3. Развитие научно-технического прогресса в отраслях, потребляющих данный товар.
4. Формирование и развитие новых потребностей покупателей; намечающиеся пути и средства удовлетворения этих потребностей.

Можно назвать и некоторые другие виды информации, особенно специфические для данного товара. Но обычно ограничиваются этими четырьмя категориями, поскольку прогноз на основе такой информации получается достаточно достоверным.

Задание:

1. Выявите особенности прогнозирования развития рынка

Вопросы для собеседования:

1. Прогнозирование развития рынка
2. Экспортная программа предприятия
3. Наиболее важные для предприятия рынки
4. Комплексное изучение рынка
5. Какая информация необходима для анализа перспектив развития рынка товаров производственного назначения ?

Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме:

1. Мазилкина, Е. И. Конкурентная разведка / Е. И. Мазилкина. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2010. — 126 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/833.html>
2. Анищенко, Е. В. Финансовая разведка [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. В. Анищенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный университет

имени М.В. Ломоносова, 2014. — 184 с. — 978-5-19-010980-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54670.html>

Практическое занятие №13,14

Тема: Конкуренция и конкурентоспособность товара

Теоретическая часть: Выход на внешний рынок всегда есть вступление в конкурентную борьбу. В условиях высокой насыщенности и даже перенасыщенности мировых товарных рынков, превышения на них предложения над спросом, каждый товар (и стоящий за ним товаропроизводитель) вынужден вести жесткую борьбу за предпочтение потребителя.

Множество товаров одновременно предлагают одинаковые или различные способы удовлетворения одной и той же потребности покупателя на равных или незначительно варьирующих ценовых (или шире- экономических) условиях.

В этой ситуации предпочтение потребителя отдается наиболее конкурентоспособному товару - т.е. такому товару, который на единицу своей стоимости (цены) удовлетворяет больше потребностей и на более высоком уровне, чем товары конкурентов.

Всегда следует помнить, что попытка торговли неконкурентоспособным товаром теряет всякий смысл, так как приносит одни убытки - как финансовые, так и моральные. С другой стороны, нет и не может быть «абсолютной» конкурентоспособности- или неконкурентоспособности: оба этих понятия связаны с рынком (т. е. с географией торговли) и временем, а также разнообразными политическими и иными факторами, влияющими на рынок.

Таким образом, оценка конкурентоспособности нашего товара, планируемого к экспорту, включает следующие этапы:

1. анализ рынка и выбор наиболее конкурентоспособного товара-образца в качестве базы для сравнения и определения уровня конкурентоспособности нашего товара;
2. определение набора сравниваемых параметров обоих товаров;
3. расчет интегрального показателя конкурентоспособности нашего товара.

Задание:

1. Выявите особенности оценки конкурентоспособности товара

Вопросы для собеседования:

1. Как оценить конкурентоспособность товара?
2. Почему растет значение неценовых факторов конкурентоспособности?
3. Как использовать стандарты для обеспечения конкурентоспособности экспортного товара?
4. Что следует знать о конкурентах нашего предприятия?
5. Как улучшить позиции предприятия в конкурентной борьбе?

Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме:

1. Мазилкина, Е. И. Конкурентная разведка / Е. И. Мазилкина. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2010. — 126 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/833.html>
2. Анищенко, Е. В. Финансовая разведка [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. В. Анищенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2014. — 184 с. — 978-5-19-010980-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54670.html>

Практическое занятие №15,16

Тема: Методы и приемы конкурентной разведки

Теоретическая часть:

Рассмотрим общепризнанную классификацию методов конкурентной разведки.

Первая группа: прямые и косвенные.

Прямыми называются методы получения непосредственно интересующей информации. Например, получение объема реализации из квартального отчета акционерного общества, публикуемого в средствах массовой информации, является прямым методом.

Косвенным методом называется способ вычисления интересующего показателя по другим, связанным с ним. Большинство методов конкурентной разведки является косвенными, так как косвенные более доступны.

Например, величина реальной прибыли легко извлекается из официального отчета о движении денежных средств, потому что данные о выручке чаще всего достоверны, а расходы можно определить исходя из здравого смысла, рассчитав необходимые организационные и их рыночную стоимость.

Вторая группа: наружное наблюдение и проникновение.

Наружным называется наблюдение без контакта с представителями конкурента на расстоянии. Любой способ, использующий контакты с членами организации-конкурента, связан с вторжением в нее. Издали много не увидишь, поэтому большинство способов конкурентной разведки связано с получением информации от сотрудников компании конкурента под каким-либо благовидным предлогом, более или менее распространенным в обычной деловой жизни. Проникновение лучше, разумеется, осуществлять не силами своего персонала, а силами привлеченных со стороны сотрудников консалтинговых компаний, осуществляющих такого рода услуги, или знакомых, друзей и родственников. При особо серьезных случаях - желательно жителей из другого города.

Приемы конкурентной разведки.

1. Сбор сведений из открытых источников. Открытые источники - это печатные средства массовой информации, сеть Интернет, различные профессиональные издания, отчетность, предоставляемая в государственные органы, отраслевые отчеты, не являющиеся коммерческой тайной. Чем крупнее объект конкурентной разведки, тем больше информации о нем в открытых источниках

Задание:

1. Выявите особенности методов и приемов конкурентной разведки

Вопросы для собеседования:

1. Назовите общепринятую классификацию методов конкурентной разведки.
2. Что такое прямые и косвенные методы КР?
3. Что такое наружное наблюдение и проникновение?
4. Назовите приемы конкурентной разведки.
5. Какие методы сбора закрытой информации не рекомендуется использовать в системе КР?

Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме:

1. Мазилкина, Е. И. Конкурентная разведка / Е. И. Мазилкина. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2010. — 126 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/833.html>
2. Анищенко, Е. В. Финансовая разведка [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. В. Анищенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2014. — 184 с. — 978-5-19-010980-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54670.html>

Рекомендуемая литература

Основная литература:

1. Мазилкина, Е. И. Конкурентная разведка / Е. И. Мазилкина. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2010. — 126 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/833.html>
2. Анищенко, Е. В. Финансовая разведка [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. В. Анищенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2014. — 184 с. — 978-5-19-010980-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54670.html>

Дополнительная литература:

1. Майкл, Портер Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Портер Майкл ; перевод И. Минервин ; под редакцией О. Нижельской. — 6-е изд. — Москва : Альпина Паблицер, 2020. — 456 с. — ISBN 978-5-9614-5752-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/93025.html>
2. Девяткин, Е. А. Теория и практика конкуренции : учебное пособие / Е. А. Девяткин. — Москва : Евразийский открытый институт, 2008. — 232 с. — ISBN 978-5-374-00123-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/10860.html>
3. Розанова, Н. М. Экономический анализ фирмы и рынка : [учебник] / Н.М. Розанова, И.В. Зороастрова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 279 с. - Библиогр.: с. 260. - ISBN 978-5-238-01497-5

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Пятигорский институт (филиал) СКФУ

Методические рекомендации

для студентов по организации самостоятельной работы
по дисциплине «Конкурентная разведка»
для студентов специальности:

38.05.01 Экономическая безопасность

Специализация:

«Защита национальных интересов Российской Федерации в экономической и
внешнеэкономической сфере»

Пятигорск
2024

Содержание

Введение

Общая характеристика самостоятельной работы при изучении дисциплины «Конкурентная разведка»

Методические рекомендации по изучению теоретического материала

Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям

Список рекомендуемой литературы

ВВЕДЕНИЕ

Самостоятельная работа - планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа студентов, выполняемая во внеаудиторное (аудиторное) время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия (при частичном непосредственном участии преподавателя, оставляющем ведущую роль за работой студентов).

Самостоятельная работа студентов в ВУЗе является важным видом учебной и научной деятельности студента.

Ведущая цель организации и осуществления СРС должна совпадать с целью обучения студента – подготовкой бакалавра с высшим образованием. При организации СРС важным и необходимым условием становятся формирование умения самостоятельной работы для приобретения знаний, навыков и возможности организации учебной и научной деятельности.

Целью самостоятельной работы студентов является овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками деятельности по профилю, опытом творческой, исследовательской деятельности. Самостоятельная работа студентов способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.

1. Общая характеристика самостоятельной работы при изучении дисциплины «Конкурентная разведка»

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Конкурентная разведка» предусматривает следующие виды: самостоятельное изучение литературы.

Цели самостоятельной работы:

- овладение новыми знаниями, а также методами их получения;
- развитие умения приобретения научных знаний путем личного поиска и переработки информации;
- сбор и систематизация знаний по конкретной теме или проблеме

Задачи самостоятельной работы:

- формирование умений использовать справочную документацию и специальную литературу;
- развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности.
- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов; углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации
- развитие исследовательских умений;

Формируемые компетенции:

| Код, формулировка компетенции | Код, формулировка индикатора |
|--|---|
| УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий | ИД-1 _{УК-1} выделяет проблемную ситуацию, осуществляет ее анализ и диагностику на основе системного подхода; |
| | ИД-2 _{УК-1} осуществляет поиск, отбор и систематизацию информации для определения альтернативных вариантов стратегических решений в проблемной ситуации; |
| | ИД-3 _{УК-1} определяет и оценивает риски возможных вариантов решений проблемной ситуации, выбирает оптимальный вариант её решения. |
| ПК-3 Способен выявлять и прогнозировать возможные экономические риски и угрозы экономической безопасности, в том числе с использованием системы управления рисками | ИД-1 _{ПК-3} Осуществляет обработку массивов статистических данных, экономических показателей, характеризующих социально-экономические процессы, проводит анализ, интерпретацию, оценку полученных результатов и обоснование выводов; |
| | ИД-2 _{ПК-3} Выявляет возможные экономические риски и угрозы экономической безопасности, проводит анализ и даёт им оценку; составляет и обосновывает прогнозы динамики развития основных угроз экономической безопасности; |

2. Методические указания по изучению теоретического материала

Рекомендации по организации работы с литературой

При работе с книгой необходимо подобрать литературу, научиться правильно ее читать, вести записи. Для подбора литературы в библиотеке используются алфавитный и систематический каталоги.

Правильный подбор учебников рекомендуется преподавателем, читающим лекционный курс. Необходимая литература может быть также указана в методических разработках по данной дисциплине.

Изучая материал по учебнику, следует переходить к следующему вопросу только после правильного уяснения предыдущего.

Особое внимание следует обратить на определение основных понятий дисциплины. Студент должен подробно разбирать примеры, которые поясняют такие определения, и уметь строить аналогичные примеры самостоятельно. Нужно добиваться точного представления о том, что изучаешь. Полезно составлять опорные конспекты. При изучении материала по учебнику полезно в тетради (на специально отведенных полях) дополнять конспект лекций. Там же следует отмечать вопросы, выделенные студентом для консультации с преподавателем.

Различают два вида чтения; первичное и вторичное. *Первичное* - это внимательное, неторопливое чтение, при котором можно остановиться на трудных местах. После него не должно остаться ни одного непонятого слова. Содержание не всегда может быть понятно после первичного чтения.

Задача *вторичного* чтения - полное усвоение смысла целого (по счету это чтение может быть и не вторым, а третьим или четвертым).

Самостоятельная работа с учебниками и книгами (а также самостоятельное теоретическое исследование проблем, обозначенных преподавателем на лекциях) – это важнейшее условие формирования у себя научного способа познания. Основные советы здесь можно свести к следующим:

- составить перечень книг, с которыми следует познакомиться;
- перечень должен быть систематизированным (что необходимо для семинаров, что для экзаменов, что пригодится для написания курсовых и дипломных работ).
- обязательно выписывать все выходные данные по каждой книге (при написании курсовых и дипломных работ это позволит очень сэкономить время).
- разобраться для себя, какие книги (или какие главы книг) следует прочитать более внимательно, а какие – просто просмотреть.
- при составлении перечней литературы следует посоветоваться с преподавателями и научными руководителями, которые помогут лучше сориентироваться.
- все прочитанные книги, учебники и статьи следует конспектировать, но это не означает, что надо конспектировать «все подряд»: можно выписывать кратко основные идеи автора и иногда приводить наиболее яркие и показательные цитаты.
- в работе с научной литературой следует выработать в себе способность «воспринимать» сложные тексты; для этого лучший прием – научиться «читать медленно», когда понятно каждое прочитанное слово (а если слово незнакомое, то либо с помощью словаря, либо с помощью преподавателя обязательно его узнать).

Вид самостоятельной работы студентов: самостоятельное изучение литературы.

Итоговый продукт самостоятельной работы: конспект.

Средства и технологии оценки: собеседование.

Порядок оформления и предоставления: оформляется в виде конспекта. При составлении конспекта необходимо внимательно прочитать текст. После этого выделить главное, составить план; кратко сформулировать основные положения текста; законспектировать материал, четко следуя пунктам плана. Записи следует вести четко, ясно. В тексте конспекта желательно приводить не только тезисные положения, но и их доказательства. При оформлении конспекта необходимо стремиться к емкости каждого предложения. Мысли автора книги следует излагать кратко, заботясь о стиле и выразительности написанного. Овладение навыками

конспектирования требует от студента целеустремленности, повседневной самостоятельной работы. Конспект предоставляется в рукописном виде на практическом занятии.

Критерии оценивания:

Оценка «отлично» ставится студенту, если он полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

Оценка «хорошо» ставится студенту, если он дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки «отлично», но допускает ошибки, которые сам же исправляет, и имеются недочеты в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.

Оценка «неудовлетворительно» ставится студенту, если студент он незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

4. Методические рекомендации по подготовке практическим занятиям

При подготовке к лабораторному занятию можно выделить 2 этапа: 1-й-организационный; 2-й-закрепление и углубление теоретических знаний.

На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу. Для этого следует внимательно изучить задание, определить круг вопросов, выносимых на лабораторное занятие. Далее следует определить список необходимой литературы и источников, используя список, предложенный в рабочей программе дисциплины. Затем студент составляет план самостоятельной работы, поскольку именно оставление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.

Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале.

Заканчивать подготовку следует составлением плана и конспекта по изучаемому материалу (вопросу). План позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам. Конспект составляется в свободной форме. Однако, рекомендуется оставлять рабочие поля для дополнений, замечаний и др.

В процессе подготовки к лабораторному занятию рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретается практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь. При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

Последний этап состоит в проверке уровня своей подготовки, используя, где возможно, вопросы и задания для самопроверки, рекомендуемые в рабочей программе или методических указаниях к лабораторным занятиям.

3. Методические указания по подготовке к экзамену

Цель экзамена — проверка и оценка уровня полученных студентом специальных познаний по дисциплине, а также умения логически мыслить, аргументировать избранную научную позицию, реагировать на дополнительные вопросы. Оценке подлежит также правильность и грамотность речи студента. Дополнительной целью экзамена является формирование у студентов таких качеств, как организованность, ответственность, трудолюбие, принципиальность, самостоятельность.

Самостоятельная работа по подготовке к экзамену во время сессии должна планироваться студентом, исходя из общего объема вопросов, вынесенных на экзамен, так, чтобы за предоставленный срок он смог равномерно распределить приблизительно равное количество вопросов для ежедневного изучения (повторения). Важно, чтобы один последний день был выделен для дополнительного повторения всего объема вопросов в целом. Это позволяет студенту самостоятельно перепроверить усвоение материала. На данном (заключительном) этапе подготовки к экзамену целесообразно осуществлять повторение изученного материала в группе, но с небольшим количеством участников (до 5—6 чел.). Это позволит существенно сократить время на повторение, так как в группе обязательно найдется студент, который без обращения к учебникам и текстам лекций хорошо помнит основное содержание вопроса, остальные же участники группы один за другим вспоминают конкретные нюансы рассматриваемой проблемы.

Вопросы к экзамену

1. Конкурентная разведка и ее роль в современном менеджменте
2. Понятие конкурентной разведки.
3. Принципы конкурентной разведки.
4. Отличие конкурентной разведки от информационно-аналитической деятельности спецслужб
5. Создание подразделения конкурентной разведки на предприятии
6. Служба конкурентной разведки в организационной структуре предприятия.
7. Подходы к созданию подразделения конкурентной разведки.
8. Задачи стратегической и оперативной конкурентной разведки.
9. Процесс создания подразделения конкурентной разведки.
10. Экономическая безопасность и конкурентная разведка
11. Функции служб экономической безопасности и конкурентной разведки.
12. Задачи службы корпоративной разведки, связанные с задачами службы экономической безопасности.
13. Цели конкурентной разведки
14. Принципы, методы, функции маркетинга, как базовой основы конкурентной разведки
15. Основные принципы и методы маркетинга.
16. Функции предприятия, действующего на принципах маркетинга.
17. Специфика экспортного маркетинга
18. Комплексный анализ рынка
19. Задачи деловой разведки
20. Комплексное изучение рынка.
21. Сегментация рынка (покупателей).
22. Кабинетные и полевые исследования рынка.
23. Прогнозирование развития рынка.
24. Экспортная программа предприятия.
25. Комплексное изучение рынка.

26. Наиболее важные для предприятия рынки
27. Конкуренция и конкурентоспособность товара
28. Оценка конкурентоспособности товара.
29. Рост значения неценовых факторов конкурентоспособности. Конкуренты предприятия
30. Стандарты для обеспечения конкурентоспособности экспортного товара
31. Методы и приемы конкурентной разведки
32. Классификация методов конкурентной разведки.
33. Прямые и косвенные методы конкурентной разведки.
34. Приемы конкурентной разведки.
35. Сбор сведений из открытых источников
36. Сбор закрытых сведений

Критерии оценивания:

Оценка «отлично» выставляется студенту, если теоретическое содержание дисциплины освоено полностью, без пробелов; исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний; использует в ответе дополнительный материал все предусмотренные программой задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному; анализирует полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если теоретическое содержание дисциплины освоено полностью, необходимые практические компетенции в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения достаточно высокое. Студент твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если теоретическое содержание дисциплины освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, большинство предусмотренных программой заданий выполнено, но в них имеются ошибки, при ответе на поставленный вопрос студент допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдаются нарушения логической последовательности в изложении программного материала.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, необходимые практические компетенции не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному.

6. Список литературы

6.1. Перечень основной литературы:

1. Мазилкина, Е. И. Конкурентная разведка / Е. И. Мазилкина. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2010. — 126 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/833.html>
2. Анищенко, Е. В. Финансовая разведка [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. В. Анищенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2014. — 184 с. — 978-5-19-010980-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54670.html>

6.2. Перечень дополнительной литературы:

1. Майкл, Портер Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Портер Майкл ; перевод И. Минервин ; под редакцией О. Нижельской. — 6-е изд. — Москва : Альпина Паблишер, 2020. — 456 с. — ISBN 978-5-9614-5752-0. — Текст : электронный //

- Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/93025.html>
2. Девяткин, Е. А. Теория и практика конкуренции : учебное пособие / Е. А. Девяткин. — Москва : Евразийский открытый институт, 2008. — 232 с. — ISBN 978-5-374-00123-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/10860.html>
3. Розанова, Н. М. Экономический анализ фирмы и рынка : [учебник] / Н.М. Розанова, И.В. Зороастрова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 279 с. - Библиогр.: с. 260. - ISBN 978-5-238-01497-5

6.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины:

1. <http://www.iprbookshop.ru> – Электронная библиотечная система «IPRbooks».
2. <http://www.consultant.ru/online/> - Справочно-правовая система
3. <http://www.minsvyaz.ru> - Официальный сайт Министерства связи и массовых коммуникаций РФ