



Федеральное агентство по рыболовству
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Калининградский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «КГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ
Директор института

Фонд оценочных средств
(приложение к рабочей программе дисциплины)
«КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА»

основной профессиональной образовательной программы магистратуры
по направлению подготовки
38.04.01 ЭКОНОМИКА
профиль программы
«КОРПОРАТИВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

ИНСТИТУТ
РАЗРАБОТЧИК

отраслевой экономики и управления
кафедра экономической безопасности

1 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ, ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ

1.1 Результаты освоения дисциплины

Таблица 1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными компетенциями

Код и наименование компетенции	Дисциплина	Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями
<p>ПК – 2: Способен осуществлять методическое обеспечение, взаимодействие с заинтересованными сторонами, координацию и консультирование по вопросам управления рисками в целях укрепления корпоративной экономической безопасности</p>	<p>Конкурентная разведка</p>	<p><u>Знать:</u> - общую терминологию в области обеспечения безопасности деятельности организации, элементы и принципы построения системы управления рисками в целях укрепления экономической безопасности; - основные инструменты конкурентной разведки, методы управления рисками, инструменты анализа последствий рисков; -основные технологии, модели, методы проведения конкурентной разведки</p> <p><u>Уметь:</u> -использовать необходимый инструментарий анализа конкурентной ситуации; - выявлять и определять виды угроз безопасности деятельности организации на основе результатов конкурентной разведки.</p> <p><u>Владеть:</u> -навыками реализации подходов и методов конкурентной разведки; -навыками выявления и управления рисками на основе результатов конкурентной разведки; -технологиями проведения конкурентной разведки, получения необходимой информации для укрепления корпоративной экономической безопасности.</p>

1.2 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме дифференцированного зачета, который выставляется по результатам прохождения всех видов текущего контроля успеваемости. При необходимости тестовые задания закрытого и открытого типов могут быть использованы для проведения промежуточной аттестации

1.3 К оценочным средствам текущего контроля успеваемости относятся:

- типовые задания по контрольной работе;
- тестовые задания открытого и закрытого типов.

К оценочным средствам для промежуточной аттестации относятся:

-- тестовые задания по дисциплине, представленные в виде тестовых заданий закрытого и открытого типов.

1.4 Критерии оценки результатов освоения дисциплины

Универсальная система оценивания результатов обучения включает в себя системы оценок: 1) «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»; 2) «зачтено», «не зачтено»; 3) 100 – балльную/процентную систему и правило перевода оценок в пятибалльную систему (табл. 2).

Таблица 2 – Система оценок и критерии выставления оценки

Система оценок Критерий	2	3	4	5
	0-40%	41-60%	61-80 %	81-100 %
	«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«отлично»
	«не зачтено»	«зачтено»		
1 Системность и полнота знаний в отношении изучаемых объектов	Обладает частичными и разрозненными знаниями, которые не может научно- корректно связывать между собой (только некоторые из которых может связывать между собой)	Обладает минимальным набором знаний, необходимым для системного взгляда на изучаемый объект	Обладает набором знаний, достаточным для системного взгляда на изучаемый объект	Обладает полной знаний и системным взглядом на изучаемый объект
2 Работа с информацией	Не в состоянии находить необходимую информацию, либо в состоянии находить отдельные фрагменты информации в рамках поставленной задачи	Может найти необходимую информацию в рамках поставленной задачи	Может найти, интерпретировать и систематизировать необходимую информацию в рамках поставленной задачи	Может найти, систематизировать необходимую информацию, а также выявить новые, дополнительные источники информации в рамках поставленной задачи

Система оценок Критерий	2	3	4	5
	0-40%	41-60%	61-80 %	81-100 %
	«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«отлично»
	«не зачтено»	«зачтено»		
3 Научное осмысление изучаемого явления, процесса, объекта	Не может делать научно корректных выводов из имеющихся у него сведений, в состоянии проанализировать только некоторые из имеющихся у него сведений	В состоянии осуществлять научно корректный анализ предоставленной информации	В состоянии осуществлять систематический и научно корректный анализ предоставленной информации, вовлекает в исследование новые релевантные задаче данные	В состоянии осуществлять систематический и научно-корректный анализ предоставленной информации, вовлекает в исследование новые релевантные поставленной задаче данные, предлагает новые ракурсы поставленной задачи
4 Освоение стандартных алгоритмов решения профессиональных задач	В состоянии решать только фрагменты поставленной задачи в соответствии с заданным алгоритмом, не освоил предложенный алгоритм, допускает ошибки	В состоянии решать поставленные задачи в соответствии с заданным алгоритмом	В состоянии решать поставленные задачи в соответствии с заданным алгоритмом, понимает основы предложенного алгоритма	Не только владеет алгоритмом и понимает его основы, но и предлагает новые решения в рамках поставленной задачи

1.5 Оценивание тестовых заданий закрытого типа осуществляется по системе зачтено/ не зачтено («зачтено» – 41-100% правильных ответов; «не зачтено» – менее 40 % правильных ответов) или пятибалльной системе (оценка «неудовлетворительно» - менее 40 % правильных ответов; оценка «удовлетворительно» - от 41 до 60 % правильных ответов; оценка «хорошо» - от 61 до 80% правильных ответов; оценка «отлично» - от 81 до 100 % правильных ответов).

Тестовые задания открытого типа оцениваются по системе «зачтено/ не зачтено». Оценивается верность ответа по существу вопроса, при этом не учитывается порядок слов в словосочетании, верность окончаний, падежи.

2 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Компетенция ПК- 2: Способен осуществлять методическое обеспечение, взаимодействие с заинтересованными сторонами, координацию и консультирование по

вопросам управления рисками в целях укрепления корпоративной экономической безопасности

Тестовые задания открытого типа:

1. Состояние защищенности объектов от внутренних и внешних угроз - это

Ответ: безопасность

2. Проанализировать расстановку конкурентных сил на рынке и оценить степень влияния каждой силы возможно, применяя модель _____

Ответ: 5-ти сил конкуренции М.Портера

3. Способ изучения деятельности хозяйствующих субъектов, прежде всего конкурентов, с целью использования их положительного опыта в своей работе - это

Ответ: бенчмаркинг

4. Освоение выпуска новых непрофильных продуктов, для новых потребителей характерно для реализации корпоративной стратегии _____

Ответ: конгломеративной (несвязанной) диверсификации

5. В условиях неценовой конкуренции целесообразна реализация конкурентной стратегии _____

Ответ: дифференциации

6. Вид конкурентной борьбы посредством изменения цен на товары _____

Ответ: ценовая конкуренция

7. Выявление и оценка ключевых факторов успеха (КФУ) с использованием SNW – анализа (сильные, нейтральные, слабые стороны) используется при диагностике _____ среды

Ответ: внутренней

8. Основным недостатком использования экспертных оценок при исследовании конкурентной позиции компании по основным параметрам в сравнении с конкурентами является _____

Ответ: субъективизм

9. Комплексная итоговая оценка внутренних сильных и слабых сторон компании, внешних угроз и возможностей производится с использованием метода _____

Ответ: SWOT-анализа

10. Разновидность конкурентной стратегии, которая состоит в концентрации на нуждах одного сегмента или конкурентной группы покупателей без стремления охватить весь рынок.

Ответ: фокусирования (концентрации на сегменте)

11. Стратегия лидерства по низким издержкам более успешна на рынках с

_____ конкуренцией

Ответ: ценовой

12. Способность обеспечить покупателя уникальной или большей ценностью в виде нового качества товара, особых потребительских свойств и послепродажного обслуживания характеризует конкурентную стратегию _____

Ответ: дифференциации

13. Модель стратегического анализа и выбора стратегии, в которой учитываются темп роста рынка и относительная доля рынка это _____

Ответ: матрица БКГ (Бостонской консалтинговой группы)

14. Проявление активности исследуемого объекта, по которому можно судить о характере его деятельности - это...

Ответ: разведывательный признак

15. Тип конкурентного поведения, связанный с созданием новых сегментов рынка, опережающим выводом на рынок новой продукции называется _____

Ответ: эксплерентный (тип новатора)

16. Стратегическое преимущество, возникающее при сосредоточении двух или более бизнесов в рамках одной организации, обеспечивающее преимущества, основанные на эффекте совместных действий, который должен быть выше, чем простая сумма индивидуальных усилий это _____

Ответ: эффект синергизма

17. Состояние неопределенности, присущее конкурентным действиям, результативность которых не представляется очевидной и имеет вероятностный

Ответ: конкурентный риск

18. Факторы, препятствующие проникновению в отрасль (на рынок) новых конкурентов называются _____

Ответ: входные барьеры на рынок

19. Информация, не являющаяся коммерческой тайной и находящаяся в свободном доступе для всех заинтересованных пользователей это - _____

Ответ: открытая информация

20. Степень противодействия конкурентов в борьбе за потребителей и новые рыночные ниши называется _____

Ответ: интенсивностью конкуренции (интенсивность)

21. Способ воздействия на человека, путём предоставления ему информации, вводящей в заблуждение относительно истинного положения дел, называется:

Ответ: дезинформацией (дезинформация)

22. Деятельность, направленная на выведывание производственных и деловых секретов конкурентов и получение обманным путем конфиденциальной информации, используемой для достижения коммерческих целей.

Ответ: промышленный шпионаж

23. Метод, с помощью которого данная компания проводит сравнение своей деятельности с практикой других компаний в целях осуществления конкретных изменений, позволяющих улучшить деятельность компании и повысить ее конкурентоспособность называется _____

Ответ: бенчмаркинг (бенчмаркетинг)

Тестовые задания закрытого типа:

24. Выделяют следующие виды бенчмаркинга:

1. **внутренний**
2. **общий**
3. **функциональный**
4. **периодический**

25. **Цель конкурентной разведки –**

1. сбор глубинной внешней информации, а также внутренней информации о фирме.
2. проведение маркетингового исследования
3. **сбор текущей информации об изменениях маркетинговой среды, необходимой для разработки и корректировки стратегий, планов и решений**
4. оценка факторов макросреды

26. Определите риск, связанный с реализацией стратегии «лидерства по издержкам»

1. **недостаточно оперативная реакция на изменение предпочтений и требований потребителей;**
2. высокая зависимость от вкусов, предпочтений, моды;
3. использование качественных дорогостоящих материалов при производстве продукции
4. **неожиданные технологические изменения, обеспечивающие прошлый опыт;**

27. При добросовестной конкуренции, компании используют

1. распространение ложных, неточных или искажённых сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;
2. введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара;
3. **повышение качества и улучшение характеристик реализуемого продукта**

4. маркетинговые стратегии и рекламу

28. Привести в соответствие матричные модели обоснования выбора стратегии (список 1) и критерии их построения (оси) (список 2)

Список 1: Матричные модели	Список 2: Критерии построения
1. Матрица БКГ (Бостонская консалтинговая группа)	А. рост рынка – конкурентоспособность бизнеса
2. Матрица И.Ансоффа «продукт-рынок»	Б. стадия жизненного цикла – конкурентоспособность
3. Матрица Томпсона-Стрикланда	В. доля рынка – темп роста рынка
4. Матрица МакКинси	Г. продукт - рынок
	Д. привлекательность отрасли – конкурентная позиция

Ответ: 1-В, 2-Г, 3-А, 4-Д

29. Функции конкурентной разведки:

1.повышение эффективности ведения бизнеса, главным образом за счет поддержки принятия решений, как на стратегическом, так и на тактическом уровне.

2.выполнение функции системы «раннего предупреждения», привлекая внимание менеджеров на возможно раннем этапе к угрозам, которые потенциально могут причинить ущерб бизнесу компании.

3.выявление благоприятных для бизнеса возможностей, которые желательно не пропустить, и которые компания без конкурентной разведки могла бы просто не заметить.

4.проведение маркетинговых исследований.

30. Укажите правильную последовательность действий при использовании бенчмаркетинга

А. сравнение результатов своих процессов с результатами анализируемых компаний

Б. понимание деталей собственных бизнес-процессов

В. анализ бизнес-процессов других компаний

Г. внедрение необходимых изменений для сокращения разрыва

Ответ: Б – В – А – Г

2 ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ НА КОНТРОЛЬНУЮ РАБОТУ, КУРСОВУЮ РАБОТУ/КУРСОВОЙ ПРОЕКТ, РАСЧЕТНО-ГРАФИЧЕСКУЮ РАБОТУ

Учебным планом предусмотрено выполнение контрольной работы.

Целью выполнения контрольной работы является проверка степени усвоения магистрантами теоретического материала по указанным темам, а также их способности применять теоретические знания, полученные при изучении дисциплины «Конкурентная разведка», для решения практических и ситуационных задач.

Типовые задания для контрольной работы представлены ниже.

Контрольная работа включает три вопроса. Первые два вопроса – теоретические, предполагают реферативное рассмотрение представленных ниже тем. Рекомендуется сравнительная оценка различных точек зрения по выбранной проблематике, обязательно отражение личного взгляда на сущность изучаемого вопроса, использование в качестве иллюстрации применения приемов, подходов конкурентной разведки, примеров из практики деятельности конкретных российских и зарубежных предприятий. Третий вопрос связан с решением практической задачи, анализа кейс-ситуации.

Примеры типовых теоретических тем контрольной работы:

1. Место деловой и конкурентной разведки в обеспечении экономической безопасности бизнеса
2. Разведывательный цикл конкурентной разведки
3. Принципы организации системы КР.
4. Технологии конкурентной разведки.
5. Этика в конкурентной разведке.
6. Классификация видов информации и источников сбора
7. Интервью: разновидности, некоторые базовые правила, методы опроса.
8. Процедура сбора первичной информации. Получение неявной информации.
9. Защита информации от конкурентов.
10. Модель ОТРИ для выявления целей конкурентной разведки.
11. Дезинформация как стратегический компонент промышленной контрразведки.
12. Общие требования к аналитической работе. Принципы организации информационно-аналитической работы в маркетинговой разведке
13. Маркетинговые технологии в конкурентной разведке
14. Обоснование выбора стратегии повышения конкурентоспособности на основе результатов маркетинговой разведки
15. Методика поиска информации в Интернете при решении задач конкурентной разведки

Методические указания по рассмотрению теоретического вопроса «Место деловой и конкурентной разведки в обеспечении экономической безопасности бизнеса». При рассмотрении данной темы необходимо осветить следующие вопросы:

- Причины возникновения конкурентной разведки
- Основные направления деятельности бизнес-разведки (деловой) разведки
- Инструментарий деловой разведки
- Факторы, влияющие на эффективность бизнес-разведки.

- Модель конкурентной среды по Портеру

Методические указания по изучению теоретического вопроса «Разведывательный цикл конкурентной разведки». При рассмотрении данной темы необходимо осветить следующие вопросы:

- Планирование разведывательной деятельности.
- Направления сбора информации в конкурентной разведке.
- Систематизация разведывательной информации. Особенности информационно-аналитической работы в процессе конкурентной разведки.
- Формы взаимодействия структурных подразделений субъекта хозяйствования при решении задач конкурентной разведки.
- Распространение информационных материалов конкурентной разведки для принятия руководителем решений реагирования.

Методические указания по изучению теоретического вопроса: «Методика поиска информации в Интернете при решении задач конкурентной разведки»

- Основные направления Интернет – разведки.
- Работа с открытыми источниками информации. Поисковые системы. Информационные и новостные агентства
- Разведка на основе анализа открытых источников информации (Open Source Intelligence – OSINT).
- Информационно-поисковая работа: привлечение к доверительному сотрудничеству информаторов службы безопасности
- Информационно-поисковая работа: использование возможностей сторонних организаций б. Ранжирование по степени соответствия документа запросу. Релевантность информационного запроса.
- Процедура поиска деловой информации.

Анализ практических ситуаций (кейс-ситуаций) (третий вопрос контрольной работы) способствует закреплению теоретических знаний, позволяет актуализировать комплекс знаний, навыков и умений у обучаемых, который необходимо усвоить при разрешении конкретной проблемы. При оценке результатов работы над кейс-ситуацией студентами оценивается способность мыслить логически, ясно и последовательно; умение представить анализ в убедительной и обоснованной форме, демонстрация навыков активной самостоятельной творческой деятельности.

Примеры типовых кейс-ситуаций представлены ниже:

Кейс-ситуация 1: Компания «Спорт-Экстрим» развивалась на своем региональном рынке в отсутствие жесткой прямой конкуренции, ориентируясь на существующий спрос и незанятые ниши. Первоначально занималась розничной продажей спортивных товаров. Затем освоила смежные сегменты: продажу спортивного инвентаря, товаров для охоты, рыбалки, мото/ велотуризма. Спустя несколько лет появилось производство спортивной одежды для гимнастики и фитнеса. Общая концепция бизнеса – все для спорта и активного отдыха. Позиционирование: товары в среднем ценовом сегменте плюс оригинальная продукция собственного производства. В один прекрасный момент на региональный рынок пришли крупные федеральные игроки. Продажи «Спорт-Экстрима» перестали расти, а по некоторым сегментам (розница и вело/мото) и вовсе пошли вниз. Первая реакция собственника: добавить рекламы и активизировать маркетинговую поддержку. Не помогло, но затраты выросли. У продавцов уменьшились бонусы и стал ухудшаться моральный климат в коллективе. Вторая реакция собственника: поднять мотивацию, нарастить продажи, вернуться на траекторию роста. Снова не помогло. Прибыль продолжала падать. Третья реакция собственника: пора продавать бизнес, пока не стало еще хуже.

Вопросы и задания:

1. Может ли такой небольшой региональный бизнес выжить и продолжить развиваться, конкурируя с крупными сетями?
2. Как необходимо скорректировать бизнес-модель компании «Спорт-Экстрим» для возврата в прибыльную зону?
3. Какие решения могут обеспечить устойчивое развитие компании на горизонте нескольких лет?

Кейс-ситуация 2: Холдинговая компания «Полимет» имеет головное предприятие и несколько дочерних фирм в ряде городов России и за рубежом. В структуру холдинга входит коммерческий банк. Основной деятельностью «Полимета» является переработка металлургического сырья, производство изделий из металла. Головным предприятием владеют несколько человек. Они же владеют контрольными пакетами акций всех дочерних предприятий. Обороты холдинга исчисляются миллиардами рублей. На рынке металла, как в стране, так и за рубежом, идет жесткая конкуренция. Условия торговли металлами предельно строгие и требуют постоянного взаимодействия с контролирующими и проверяющими органами. Необходимо постоянное оформление квот, лицензий и других разрешительных документов. Торговля металлами требует больших объемов железнодорожных и морских перевозок.

Вопрос: Какие задачи могут стоять перед аналитическим отделом системы безопасности, исходя из условий работы холдинга, его структуры, оборотов, особенностей рынка?

Кейс-ситуация 3: Фирма «Лина» занимается оказанием информационных и консалтинговых услуг в области новых технологий. Основное внимание уделяет конверсионным разработкам, не имеющим аналогов в мире. Она собирает информацию о наиболее перспективных научных разработках, позволяющих наладить производство высоколиквидной на западном рынке продукции. Фирма занимается привлечением инвестиций, решает вопросы оформления патентов на изобретения и организации производства. В фирме работает небольшой штат (20 человек) постоянных сотрудников и по трудовым соглашениям привлекается более 100 специалистов.

Вопрос: Какие задачи могут стоять перед аналитиками системы безопасности, исходя из условий работы фирмы «Лина», ее структуры, особенностей рынка?

Методические рекомендации для выполнения практических заданий контрольной работы: практическое задание, ситуационная задача - форма организации учебного процесса, обеспечивающая связь теории и практики, содействующая выработке у обучающихся умений и навыков применения знаний, полученных на лекциях и в ходе самостоятельной работы.

Выполнение практических заданий необходимо для более полного освоения дисциплины и играет существенную роль в формировании профессиональных компетенций. При решении практических заданий необходимо придерживаться следующей технологии:

1. Внимательно изучить лекционный материал по теме, связанной с выполнением конкретного задания
2. Найти и проработать соответствующие разделы в рекомендованных нормативных документах, учебниках и дополнительной литературе
3. Проявить собственные творческие и аналитические способности, знание необходимых технологий анализа для критического анализа кейс-ситуации
4. Сделать аргументированные выводы

Основные задачи выполнения практической части контрольной работы:

- закрепление полученных ранее теоретических знаний;
- выработка навыков самостоятельной научно-исследовательской работы;
- выяснение подготовленности обучающихся к будущей практической работе;
- выявление способностей к научно-исследовательской и поисковой деятельности.

Выполненная контрольная работа подлежит защите, по результатам которой выставляется экспертная оценка («зачтено» / «не зачтено»), и учитывается при промежуточной аттестации по дисциплине (на дифференцированном зачете). Оценка «зачтено» ставится магистранту при уровне ответа на индивидуальный вопрос на защите не ниже минимального, при условии, что правильно раскрыл суть теоретических вопросов,

задачи решены с незначительными замечаниями, правильно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя. Оценка «не зачтено» ставится, если магистрант не смог правильно раскрыть суть индивидуального вопроса на защите, не смог правильно ответить на дополнительные вопросы преподавателя, решил задачи с ошибками.

4 СВЕДЕНИЯ О ФОНДЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ И ЕГО СОГЛАСОВАНИИ

Фонд оценочных средств для аттестации по дисциплине «Конкурентная разведка» представляет собой компонент основной профессиональной образовательной программы магистратуры по направлению подготовки 38.04.01 Экономика (профиль программы «Корпоративная экономическая безопасность»).

Преподаватель-разработчик – к.э.н., доцент С.В. Саванович

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен заведующим кафедрой экономической безопасности

Заведующий кафедрой Степанова – Т.Е. Степанова

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен методической комиссией ИНОТЭКУ (протокол № 5 от 20.05.2024 г).

Фонд оценочных средств актуализирован, рассмотрен и одобрен методической комиссией ИНОТЭКУ (протокол № 8 от 28.08.2024 г).

Председатель методической комиссии



И.А. Крамаренко