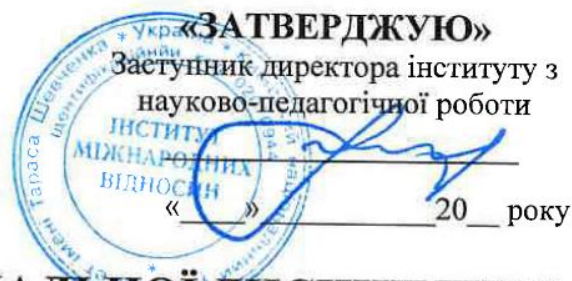


**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Кафедра міжнародної інформації



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

КОНКУРЕНТНА РОЗВІДКА

для студентів

галузь знань **29 Міжнародні відносини**
спеціальність **291 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії**
освітній рівень **магістр**
освітня програма **Міжнародні комунікації**
вид дисципліни **вибіркова**

Форма навчання	Денна
Навчальний рік	2021/2022
Семестр	3
Кількість кредитів ECTS	4
Мова викладання, навчання та оцінювання	українська
Форма заключного контролю	екзамен

Викладач: **Фролова О.М.**

Пролонговано: на 20__/20__ н.р. _____ (_____) «__» 20__ р.

на 20__/20__ н.р. _____ (_____) «__» 20__ р.

КИЇВ – 2021

ВСТУП

1. Мета дисципліни – надання студентам знань та навичок ефективного застосування інструментів конкурентної розвідки в сучасних умовах посилення інформаційно-аналітичної складової глобальної бізнес-спільноти з метою підтримки прийняття управлінських рішень та підвищення конкурентоспроможності.

2. Попередні вимоги до опанування або вибору навчальної дисципліни:

- володіти загальними знаннями про розвідувальну діяльність, основні методи інформаційно-аналітичної роботи;
- знати особливості та механізми інформаційних та корпоративних воєн;
- володіти знаннями про норми національного і міжнародного права щодо розвідувальної діяльності та права інтелектуальної власності;
- вміти працювати з інформаційними джерелами, аналізувати комунікативні процеси та писати інформаційні матеріали.

3. Анотація навчальної дисципліни. Постійна конкуренція між різними суб'єктами ринкової економіки є рушійною силою, основними засадами якої є активізація економічного інтересу, пошук шляхів кращого використання знань і здібностей та ефективна реалізація підприємницького потенціалу загалом. Конкурентна розвідка є важливим елементом прийняття рішень, стратегічного прогнозування та планування діяльності бізнесових компаній (корпорацій) в умовах гострої ринкової конкуренції. Конкурентна розвідка дає змогу впроваджувати зміни у компанії, приймати своєчасні оптимальні рішення щодо управління ризиками, формувати і досягати конкурентних переваг за рахунок використання отриманих знань для прийняття ефективних стратегічних і бізнес-рішень. Конкурентна розвідка створює сприятливі умови для ведення бізнесу, оцінює ступень вигідності умов співпраці, дозволяє визначити існуючу стратегію та потенціал конкурентів, оцінює організаційне, фінансове і технічне забезпечення конкурентних переваг, передбачає зміни на ринку, передбачає дії конкурентів, надає можливість навчатися на успіхах та помилках інших компаній, надає інформаційну оцінку партнерів, клієнтів, конкурентів, контрактів. Конкурентна розвідка надає інформаційно-аналітичну підтримку процесів підготовки, прийняття і супроводження рішень компанії.

В рамках курсу вивчаються завдання, джерела, принципи та методи конкурентної розвідки, здійснюється порівняльна характеристика конкурентної розвідки та «промислового шпигунства», досліджуються підходи включення конкурентної розвідки в структуру компанії, вивчається процес бенчмаркінгу. Особлива увага приділяється практичним прикладам, реальним кейсам конкурентної розвідки в національному та міжнародному бізнесі.

4. Завдання (навчальні цілі). Вивчення навчальної дисципліни «Конкурентна розвідка» передбачає формування та розвиток у здобувачів компетентностей та програмних результатів навчання відповідно до освітньо-наукової програми «Міжнародні комунікації» спеціальності 291 - міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії, зокрема:

- ЗК3. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.
- ЗК6. Здатність працювати в команді.
- ЗК8. Здатність працювати в міжнародному контексті.
- ФК14. Здатність застосовувати кумулятивні знання, наукові досягнення, інформаційні технології при здійсненні досліджень у сфері міжнародних відносин, суспільних комунікацій та регіональних студій.
- ФК16. Здатність використовувати стратегії, методи і засоби управління комунікаціями на міжнародному, регіональному, державному та корпоративному рівнях.

5. Результати навчання за дисципліною:

Результат навчання (1. знати; 2. вміти; 3. комунікація; 4. автономність та відповідальність)		Форми/методи і технології викладання і навчання	Методи оцінювання	Відсоток у підсумковій оцінці з дисципліни
Код	Результат навчання			
1	2	3	4	5
1. Знати та оволодіти теоретичними знаннями про:				
1.1	суть, особливості та класифікацію розвідувальної діяльності	Лекція, семінарське заняття, самостійна робота	Виступи на семінарських заняттях, проміжний заліковий модуль	5%
1.2	поняття «конкурентна розвідка», його предмет та об'єкт	Лекція, семінарське заняття, самостійна робота	Виступи на семінарських заняттях, проміжний заліковий модуль	5%
1.3	основні завдання та джерела конкурентної розвідки	Лекція, семінарське заняття, самостійна робота	Виступи на семінарських заняттях, проміжний заліковий модуль	5%
1.4	сфери інтересів та етапи конкурентної розвідки.	Лекція, семінарське заняття, самостійна робота	Виступи на семінарських заняттях, проміжний заліковий модуль	5%

2. Вміти:				
2.1	виокремлювати підходи включення конкурентної розвідки в структуру компанії	Лекція, семінарське заняття, аналітична робота	Оцінка якості виконання завдання та його презентації на занятті	5%
2.2	визначати та давати характеристику «кабінетним» і «польовим» методам конкурентної розвідки	Лекція, семінарське заняття	Оцінка якості виконання завдання та його презентації на занятті	10%
2.3	визначати основні проблеми при зборі та обробці інформації для прийняття управлінського рішення	Лекція, семінарське заняття	Оцінка якості виконання завдання та його презентації на занятті	10%
2.4	надавати порівняльну характеристику конкурентної розвідки та промислового шпигунства	Лекція, семінарське заняття, аналітична робота	Оцінка якості виконання завдання та його презентації на занятті	5%
2.5	вміти проводити конкурентну розвідку на прикладі обраної компанії	Семінарське заняття, кейс-проект	Оцінка якості виконання завдання та його презентації на занятті	35%
3. Отримати базові комунікативні навички:				
3.1	під час участі або організації обговорення способів та механізмів використання конкурентної розвідки для підтримки прийняття управлінських рішень та підвищення конкурентоспроможності	Семінарське заняття, виконання кейс-проектів, предметні дискусії	Оцінка активності й участі в обговоренні	5%
4. Автономність та відповідальність:				
4.1	Самостійно приймати рішення щодо оптимального шляху вирішення проблеми	Самостійна робота	Оцінка якості виконання завдання	5%
4.2	Оцінювати результати власної роботи і нести відповідальність за прийняте рішення	Самостійна робота	Оцінка якості виконання завдання	5%

6. Співвідношення результатів навчання дисципліни із програмними результатами навчання

Програмні результати навчання (назва)	Результати навчання дисципліни (код)										
	1.1	1.2	1.3	1.4	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	3.1	4.1-4.2
ПРН9. Збирати, обробляти та аналізувати інформацію про стан міжнародних відносин, світової політики та зовнішньої політики держав	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ПРН15. Формулювати задачі моделювання, створювати і досліджувати моделі об'єктів і процесів міжнародних відносин, зовнішньої політики, суспільних комунікацій та регіональних студій					+		+		+	+	+

7. Схема формування оцінки:

7.1. Форми оцінювання студентів. Робота студентів впродовж семестру оцінюється за 100-бальною шкалою, що включає відповіді на семінарських заняттях (участі у дискусії), виконання практичних завдань для самостійної роботи, написання модульних контрольних робіт, виконання кейс-проекту та підсумковий контроль знань (іспит).

- семестрове оцінювання:

1. Модульна контрольна контрольна робота (20 балів/10 балів).
2. Звіти за планом на семінарських заняттях (30 балів/25 балів).
3. Кейс-проект (10 балів/5 балів).

- підсумкове оцінювання:

1. Форма оцінювання – іспит;
2. Максимальна кількість балів які можуть бути отримані студентом – 40 балів.

При простому розрахунку отримаємо:

	ЗМ1	ЗМ2	Іспит	Підсумкова оцінка
Мінімум	15	25	20	60
Максимум	25	35	40	100

Студент допускається до екзамену за умови виконання всіх передбачених планом робіт.

Студент не допускається до екзамену, якщо під час семестру набрав менше ніж 40 балів.

7.2 Організація оцінювання

Відповіді на семінарських заняттях відбуваються протягом семестру. Виконаний самостійно кейс проект представляється на занятті або здається у письмовій формі.

Модульна контрольна робота відбувається в письмовій формі.

7.3. Шкала відповідності оцінок

<i>За національною шкалою</i>	<i>За 100 – бальною шкалою</i>
Відмінно/Excellent	90-100
Добре/Good	75-89
Задовільно/Satisfactory	60-74
Незадовільно/Fail	0-59

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ЗАНЯТЬ

№ п/п	Назва лекції	Кількість годин		
		лекції	семінари	С/Р
Змістовий модуль 1. Теоретико-методологічні особливості конкурентної розвідки				
1	Тема 1. Суть, правове підґрунтя та класифікація розвідувальної діяльності.	2	2	5
2	Тема 2. Завдання, джерела та інструменти здійснення конкурентної розвідки.	2	2	5
3	Тема 3. Предмет та методи конкурентної розвідки.	2	2	5
4	Тема 4. Аналіз діяльності організацій з конкурентної розвідки.	2	2	5
	Модульна контрольна робота 1		2	10
Змістовий модуль 2. Практичний вимір конкурентної розвідки в міжнародному та національному бізнесі.				
5	Тема 5. Практичні проблеми етики в роботі фахівця конкурентної розвідки. Порівняльна характеристика конкурентної розвідки та промислового шпигунства.	2	2	10
6	Тема 6. Конкурентні переваги країн.	2	4	10
7	Тема 7. Практика здійснення конкурентної розвідки на прикладах обраних компаній.	2	8	20
	Підсумкова модульна контрольна робота 2		2	10
	ВСЬОГО	14	26	80

Загальний обсяг **120 год.**, в тому числі:

Лекцій – **14 год.**

Семінарські заняття – **26 год.**

Самостійна робота - **80 год.**

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА:

Основні:

1. Додонов А.Г. Конкурентная разведка в компьютерных сетях. / А.Г. Додонов, Д.В. Ландэ, В.В.Прищепа, В.Г. Путятин // Київ: ИПРИ НАН України, 2013. – 248 с. [Електроний ресурс] –Режим доступу: <http://dwl.kiev.ua/art/krks/mon-kr-17-09.13.pdf>. Дата звернення: 1.10.2020
2. Економічна безпека та конкурентна розвідка: конспект лекцій: пер. з рос. / В.І. Захарченко, М.М. Меркулов, Л.В. Ширяєва [та ін.]; за ред. В.І. Захарченка. – О.: Бахва, 2018. – 520 с.
3. Кузьмін О.Є., Горбаль Н.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: підручник. – Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
4. Макаренко Є. А, Рижков М. М., Кучмій О. П., Фролова О. М. Міжнародна інформація: терміни і коментарі, вид. 3-тє, доповн. та переробл., К.: Центр вільної преси, 2017, 534 с.
5. Макаренко Є. А, Рижков М. М., Кучмій О. П., Фролова О. М. Міжнародна інформаційна безпека: теорія і практика. Підручник. К. : Центр вільної преси, 2016. – 418 с.
6. Нежданов И. Аналитическая разведка для бизнеса / И. Нежданов. – М.: Ось-89, 2008. – 336 с. [Електроний ресурс] – Режим доступу: https://knastu.ru/media/files/library/nezhdanov_i_yu_analiticheskaya_razvedka_dlya_biznesa.pdf. Дата звернення: 23.10.2020
7. Ткачук Т. Ю. Конкурентна розвідка: навч. посібник / Т.Ю. Ткачук. – К.: НАСБ України, 2013. – 295 с.
8. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. – М.: БИНОМ, 2005. – 541 с. [Електроний ресурс] – Режим доступу: http://booksshare.net/books/economics/flyaysherk/2005/files/flaisher2005stikonk_an.pdf. Дата звернення: 12.03.2021
9. Юшук Е.Л., Мальцева А.А. Конкурентная разведка. Ч.І. – 2015. URL: <http://www.cirazvedka.ru/Docs/Uchebnik-Konkurentnaya-Razvedka-UrGEU-Part1.pdf>. Дата звернення: 14.10.2020
10. Юшук Е.Л., Мальцева А.А. Конкурентная разведка. Ч.ІІ. – 2016.
11. 2019 State of Competitive Intelligence Report. URL: <https://www.masstlc.org/2019-state-of-competitiveintelligence-report/>. Дата звернення: 11.02.2021
12. SCIP- Strategic and Competitive Intelligence Professionals <https://www.scip.org/page/About-Us> Дата звернення: 1.05.2021

Додаткові:

1. Беседіна А.О. Конкурентна розвідка в системі забезпечення стратегічного розвитку підприємства / А. О. Беседіна // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 277-279. [Електроний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_10_65. Дата звернення: 1.10.2020

2. Богданович В.Ю. Конкурентна розвідка та промислове шпигунство / В. Ю. Богданович, В. В.Бадрак // Сучасний захист інформації. – 2014. – № 1. – С. 16-22. [Електроний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/szi_2014_1_5. Дата звернення: 14.02.2021
3. Бойко К.О. Етапи і методи дослідження конкурентного середовища / К. О. Бойко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2016. – Вип. 17(2). –С. 64-66. [Електроний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_17%282%29__18. Дата звернення: 2.11.2020
4. Голота В.В. Конкурентна розвідка як елемент фінансово-економічної безпеки підприємства / В.В. Голота, В. І. Тимкован // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2017. – № 16(1). – С.56-59. [Електроний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_16%281%29__16. Дата звернення: 2.11.2020
5. Горбаль Н.І. Конкурентна розвідка: сутність, значення, перспективи розвитку / Н. І. Горбаль, Л.В. Смерека, О. З. Микитин // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2019. – Том 1. – № 2. – С. 53-60. [Електроний ресурс] – Режим доступу: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journalpaper/2020/jan/20650/horbal.pdf>. Дата звернення: 09.01.2021
6. Горбаль Н.І., Смерека Л.В., Микитин О.З. Конкурентна розвідка: сутність, значення, перспективи розвитку/ Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. – 2019. –Вип.2 – с.53-60 URL: <http://science.lpnu.ua/uk/smeu/vsi-vypusky/vypusk-1-nomer-2-2019/konkurentna-rozvidka-sutnist-znachennya-perspektyvy-rozvytku> Дата звернення: 3.05.2021
7. Колосок А.М. Конкурентна розвідка як елемент комплексної системи фінансово-економічної безпеки підприємства. / А. М. Колосок, О. В. Скорук, І.Я. Блянюк // Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне наукове фахове видання. – 2016. – Випуск 14. – с 394-398. [Електроний ресурс] – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/14-2016/82.pdf>. Дата звернення: 2.11.2020
8. Леонова Ю.О. Конкурентна розвідка як ключовий інструмент формування конкурентоспроможності підприємства / Ю. О. Леонова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2016. – Вип. 20(1). – С. 108-110. [Електроний ресурс] –Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_20\(1\)__28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_20(1)__28). Дата звернення: 21.09.2020
9. Мельник В. Конкурентна розвідка та промислове шпигунство як засоби конкурентної боротьби /Вікторія Мельник, Ірина Кисельова, Марина Пучкова // Інноваційне підприємництво: стан та перспективи розвитку: зб. матеріалів II Всеукр. наук.-практ. конф., 29-30 берез. 2017 р. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» [та ін.]; оргком.: Г. О.Швиданенко (голова) [та ін.]. – Електрон. текст. дані. – Київ:

- КНЕУ, 2017. – С. 84-87. – Назва з титул. екрану. [Електроний ресурс] – Режим доступу: <https://ir.kneu.edu.ua:443/handle/2010/21409>. Дата звернення: 16.02.2021
10. Методы конкурентной разведки. URL: <http://bbcont.ru/business/metody-konkurentnoi-gazvedki.html>.
 11. Москаленко Н.О. Теоретичні підходи до конкурентної розвідки та особливості її аналітичного забезпечення / Н. О. Москаленко, Ю. О. Леонова // Проблеми економіки. – 2018. – № 2. – С. 228-234. [Електроний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2018_2_32. Дата звернення: 16.02.2021
 12. Мужанова Т.М. Конкурентна розвідка як інструмент інформаційно-аналітичного супроводу забезпечення інформаційної безпеки підприємства / Т.М. Мужанова // Економіка та суспільство. – 2018. – №16. URL: <http://economyandsociety.in.ua>.
 13. Якубівська Ю.Є. Вплив промислового шпигунства на сферу інтелектуальної власності / Ю. Є. Якубівська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 4. – С. 158-162. [Електроний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2013_4_24. Дата звернення: 04.03.2021
 14. Calof J., Richards G., Smith J. (2015). Foresight, Competitive Intelligence and Business Analytics – Tools for Making Industrial Programmes More Efficient. Foresight and STI Governance. – March 2015. 9(1):68-81.
 15. Cook M. Competitive Intelligence: create an intelligent organization and compete to win / M. Cook, C. Cook. – London: Kogan Pave Ltd, 2000. – 273 p.
 16. Kuzmin O. Contradictions of the national legal and regulatory framework in the field of socio-economic diagnosing in conditions of European integration / Kuzmin O., Melnyk O., Mukan O., Adamiv M. // Economics, Entrepreneurship, Management. – 2015. – Т.2, № 2. – С. 7-15.
 17. Porter M. E. Strategy and the Internet // Harvard Business Review, March 2001, pp. 62-78.
 18. Porter M. E., Kramer M. R. Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility // Harvard Business Review, December 2006, pp. 78-92.
 19. Porter, M. Competitive Advantage of Nations. — New York: Free Press, 1990 (2nd. ed. — New York: Free Press, 1998. — 896 p.
 20. Porter M.E. The Five Competitive Forces that Shape Strategy / Harvard Business Review, January, 2008, p.86.
 21. Porter, M. Competitive Advantage, Free Press, New York, 1985.
 22. Porter, M. Competitive Strategy, Free Press, New York, 1980.
 23. West, C. Competitive Intelligence / C. West. – New York: Palgrave, 2001. – 236 p.